

**ҚАЗТҰТЫНУОДАҒЫ  
ҚАРАҒАНДЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ  
ЕСЕП ҚАРЖЫ ФАКУЛЬТЕТІ  
«МАРКЕТИНГ ЖӘНЕ ЛОГИСТИКА» КАФЕДРАСЫ**

**КАРАГАНДИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
КАЗПОТРЕБСОЮЗА  
УЧЕТНО-ФИНАНСОВЫЙ ФАКУЛЬТЕТ  
КАФЕДРА МАРЕКТИНГА И ЛОГИСТИКИ**

**«ЖАС ЗЕРТТЕУШІЛЕР ФОРУМЫ»**

IV кафедралық студенттік конференциясының материалдары

Материалы

IV кафедральной студенческой конференции,  
**«ФОРУМ МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ»**

Materials of the IV cathedral student conference  
**«YOUNG RESEARCHERS FORUM »**

**Қарағанды 2019**

УДК 378(574)

ББК

74.58(5Каз)

Ф79

«Форум молодых исследователей»: Материалы студенческой международной научно-практической конференции, 16 октября 2019 года – 223с.

ISBN 978-601-235-421-8

Данное издание содержит материалы IV кафедральной научно - студенческой конференции, проводимой кафедрой «Маркетинга и логистики» учетно-финансового факультета Карагандинского экономического университета в рамках проведения «Декады кафедры» по следующим направлениям:

- 1 Развитие современного бизнеса в условиях цифровой экономики.
- 2 Социально-экономическая модернизация Республики Казахстан в эпоху цифровизации.
- 3 Инновационный подход развития рынка услуг в Казахстане.
- 4 Правовые аспекты реализации государственной программы «Цифровой Казахстан».

Предназначено для преподавателей, а также магистрантов и студентов высших учебных заведений.

Организационный комитет:

*Мажитова С.К.* – к.э.н., доцент, заведующий кафедры «Маркетинга и Логистики» Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза;

*Саржанов Д.К.* - к.т.н., профессор кафедры «Маркетинга и Логистики» Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза;

*Привалова О.А.* – магистр техники и технологий, преподаватель кафедры «Маркетинга и Логистики» Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза;

Отпечатано с авторских оригиналов.

ISBN 978-601-235-421-8

Карагандинский экономический университет  
Казпотребсоюза, 2019

# РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОГО ФРАНЧАЙЗИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Режепов Жанахбек  
Университет Туран  
Алматы

Научный руководитель - старший преподаватель, м.э.н Абдулина Б.А

В современном мире происходят глобальные перемены, которые связаны с появлением новых цифровых инфраструктур, бурным развитием цифровых коммуникаций и усовершенствованием вычислительной техники. Для поддержания уровня конкурентоспособности представителям предпринимательства необходимо в ускоренном режиме внедрять и использовать цифровые технологии в своих компаниях. Интеграция данных технологий в экономическую и социально-политическую жизни общества свидетельствует о формировании новой системы мировой экономики – цифровой.

Термины «цифровая экономика» и «цифровая трансформация экономики» сегодня все чаще используются различными исследователями, представителями мирового бизнес-сообщества, политиками, журналистами, однако их содержания до сих пор остаются размытыми.

В глоссарии Евразийской Экономической Комиссии (ЕЭК) цифровая экономика определена, как: «Экономическая деятельность, основанная на цифровых процессах, моделях, технологиях, цифровых товарах (сервисах), в т.ч. производимых электронным бизнесом» [1].

International Data Corporation (IDC) – международная исследовательская и консалтинговая компания, занимающаяся изучением мирового рынка информационных технологий и телекоммуникаций, опубликовала доклад, в котором выделено 5 ступеней «цифровой трансформации» компаний, то есть изменений в бизнес - моделях, которые происходят благодаря цифровым компетенциям (рис. 1).

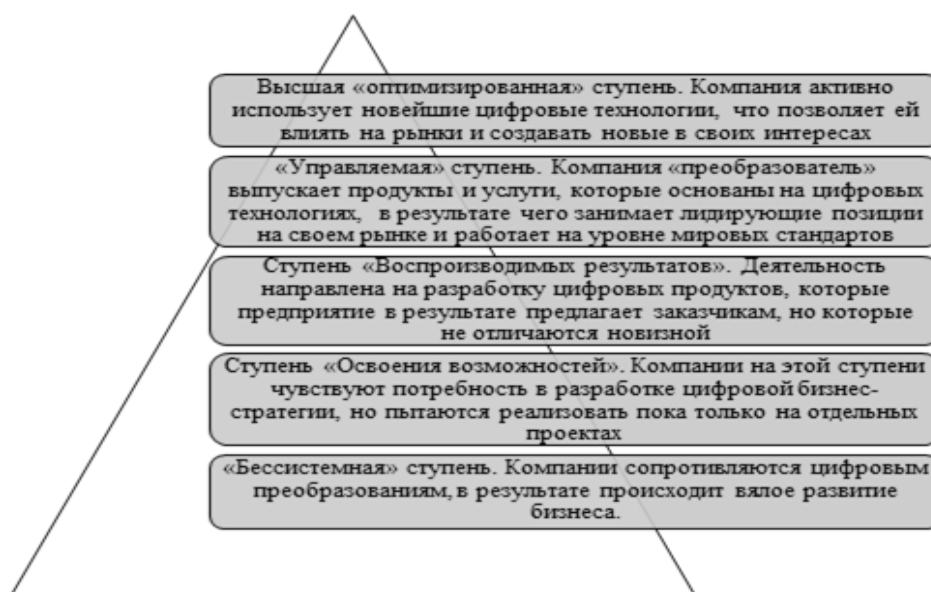


Рисунок 1 - Ступени «цифровой трансформации» компаний

Таким образом, современные предприятия вынуждены подстраиваться под требования цифровой экономики, иначе они рискуют стать неконкурентоспособными или даже вытесненными с рынка. Руководство компаний должно применять ИТ технологии при разработке бизнес-стратегий, использовать цифровые технологии при взаимодействии с заказчиками, своевременно реагировать на различные изменения в среде ИТ и использовать их для повышения конкурентоспособности. [2]

В бизнес среде еще не появилось закрепленное понятие цифрового франчайзинга. С учетом данных тенденций в настоящее время зарождается понимание цифрового франчайзинга как digital-технологии. При помощи digital-технологий продавцы франшиз (франчайзеры) выстраивают отношения, от удаленного управления процессами, сбора отчетности и контроля до обучения и ежедневной коммуникации, со своими покупателями франшиз (франчайзи), при этом получая возможность использовать в полном объеме все привилегии данных технологий с целью достижения прозрачности деятельности и автоматизации контроля [3].

Метрики цифрового франчайзинга изображены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Метрики цифрового франчайзинга

Сейчас уже считаются знакомыми понятия Интернет – вещей, BIG DATA и искусственный интеллект, но достаточно малое количество управленцев понимают значение этих понятий для цифрового франчайзинга.

С помощью Интернета - вещей франчайзер имеет возможность:

1. Моделировать бизнес-процессы франчайзинговой модели для целей повышения эффективности функционирования бизнес-модели;
2. Работать с цифровым образом франчайзинг и покупателя, для эффективного выявления предпочтений и повышения вовлеченности.

Сейчас наиболее адаптированной к сетевому бизнесу технологией считается BIG DATA. BIG DATA – это маркетинговый инструмент для сбора и обработки большого массива информации. Уже сейчас при отсутствии данной технологии, компании становится достаточно трудно удержать клиентов на рынке [4]. BIG

DATA позволяет упрощать всю собранную информацию о клиентах, их предпочтениях и тенденциях, более того ориентируясь на полученную информацию, как правило, осуществляется точное воздействие на потребительское поведение, тем самым повышается эффективность рекламных инструментов.

Совершенно новым явлением в цифровом франчайзинге считается искусственный интеллект. Искусственный интеллект – это набор методов, на заключении которых компьютерные системы перебирают данные и на основании выводов и закономерностей пишет самостоятельно программу [5]. Основной тенденцией считается, что контроль переходит в руки машин, которые в секунду способны обнаружить любые отклонения и самостоятельно их исправить.

Искусственный интеллект – самая труднодоступная метрика для сетей, внедрение и использование которой обходится достаточно дорого и в казахстанских реалиях, компании ограничены в возможности инвестирования.

Цифровой франчайзинг уже показал свою эффективность за рубежом. К примеру, в сети пиццерий «ДоДо Пицца» рост компании построен на форсированном росте числа франчайзинговых точек. Компания является ярким примером цифровой франчайзинговой сети, так как работу системы поддерживают 30 разработчиков и 10 аналитиков. На 2017 год было открыто около 230 ресторанов, а выручка по сети с каждым годом увеличивается на 15%. «ДоДо ИС» включает производственные модули, интерфейсы управления менеджера пиццерии, клиентские сервисы, базу маркетинговых решений и продвинутую облачную ERP-систему [6].

Но в Казахстане метрики цифрового франчайзинга начинают развиваться только в настоящее время. Одним из примеров может послужить АО «Казпочта». На сегодняшний день АО «Казпочта» начинает работать по франшизе и внедрила систему доставки почты отдаленным районам Казахстана с помощью дронов, так же компания запустила первый цифровой офис в городе Нур-Султан, который заменяет полноценное отделение с 20 сотрудниками. Цифровые офисы и применение дронов в почтовых перевозках дает значительную экономию времени и средств, что упрощает значительное количество рабочих процессов. В компании есть ещё и роботы-консультанты, которые пока могут рассказать об услугах, но в будущем эти роботы смогут принимать заявки, к примеру, на выпуск платежной карты, просто спросив ваши личные данные. Учитывая то, что в электронных консультантах используется система с применением искусственного интеллекта, возможности для наращивания услуг у таких роботов безграничны. [7]

Цифровой франчайзинг распространен в сфере услуг и преимущественно в сфере общественного питания, где постоянно происходит совершенствование бизнес- процессов. Уточнено, что франчайзинговые сети используют цифровизацию в целях контроля за деятельностью сети.

Самыми популярными метриками цифрового франчайзинга считаются Интернет – вещей и BIG DATA, а использование искусственного интеллекта считается редким явлением, но несмотря на это крупные франчайзинговые сети, преимущественно зарубежные компании, инвестируют в развитие данного

направления.

Таким образом, цифровой франчайзинг становится следующим этапом развития франчайзинга. Цифровой франчайзинг имеет все предпосылки для развития в нашей стране. Однако ключевым остается вопрос, какие метрики цифрового франчайзинга станут наиболее эффективными, а от каких метрик стоит и вовсе отказаться, чтобы не повредить развитию цифрового франчайзинга в Казахстане.

#### Список использованной литературы:

1. Куприяновский В.П., Синягов С.А., Липатов С.И., Намиот Д.Е., Воробьев А.О. Цифровая экономика-«Умный способ работать» International Journal of Open Information Technologies ISSN: 2307-8162 vol. 4, no. 2, 2016. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://docplayer.ru/40659543-Cifrovaya-ekonomika-umnyu-sposob-rabotat.html>
2. Кашин С. Бренд под контролем IT [Текст] // Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК. -2017. - № 151 (2648). – С. 1.
3. Лapidус Л.В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: учебник /Л.В. Лapidус. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 479 с.
4. Лapidус Л.В. BIG DATA, Sharing Economy, Интернет -вещей, роботизация: взгляд в будущее российского бизнеса / Лapidус Л. В. // Перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции. Материалы III Межфакультетской научно-практической конференции молодых ученых: доклады и выступления / под ред. д.э.н. Л.В. Лapidус. –Москва: Экономический факультет МГУ имени М.В.Ломоносова, 2017. – С. 5 – 24
5. Кашин С. Совет да развод [Текст] // Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК. - 2017. - № 151 (2648). – С. 6-8.

## РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Гайворонский Владислав  
Караганда  
Лог-18-2

Научный руководитель - магистр, преподаватель Привалова О.А.

Мир не стоит на месте. За последнее десятилетие вектор развития уверенно направился в сторону информационных технологий. В этой области был сделан огромный шаг вперед. Слова цифровизация и глобализация стали знакомы каждому. Каждая страна старается внедрять информационные технологии в свою экономику. Самые развитые страны уже давно интегрировали цифровые технологии в свои экономики и успешно идут по пути развития. Казахстан

старается не отставать, для этого наше правительство внедрило проект под названием «Цифровой Казахстан».

В самом начале, нужно понять какой смысл несет в себе слово «цифровизация». Данное понятие часто связано с использованием цифровых технологий предоставления услуг и производственной деятельности.

В конце 2017 года была принята Государственная программа «Цифровой Казахстан», именно ее делают основой быстрого роста технологий в республике и переориентации на электронный формат оказания услуг. По поручению главы государства, согласно которой доля электронной коммерции должна составить 2,6%, услуг электронного обеспечения - до 80%. Кроме того, благодаря цифровизации планируется создать 300 тысяч новых рабочих мест. Все это до 2022 года. Как отметил Нурсултан Назарбаев, «благодаря цифровизации экономика Казахстана должна вырасти на 30%, в денежном выражении она превысит 2 трлн тенге». [1]

В данной программе было взято за основу пять основных критериев, которые выбраны за основу всей политики цифровизации Казахстана.

1. Развитие электронных услуг.
2. Переход на цифровое государство – направление преобразования функций государства как инфраструктуры предоставления услуг населению и бизнесу, предвосхищая его потребности.
3. Реализация цифрового Шелкового пути – то есть развитие высокоскоростной и защищенной инфраструктуры передачи, хранения и обработки данных.
4. Развитие человеческого капитала – направление преобразований, охватывающее создание так называемого креативного общества для обеспечения перехода к новым реалиям – экономике знаний.
5. Преобразование традиционных отраслей экономики с использованием прорывных технологий и возможностей, которые повысят производительность труда и приведут к росту капитализации.

Как мы можем заметить, затрагиваемые аспекты, имеют тесную связь с бизнесом. Отсюда вытекает, что цифровизация напрямую затронет развитие современного бизнеса. По ускоренному пути развития пойдут все виды бизнеса от малого до крупного. Цифровизация даст множество новых возможностей: сократит издержки производства, повысит производительность и конкурентоспособность. [2]

На сегодняшний день запущен ряд электронных порталов, которые помогают предпринимателям экономить время:

- Единое окно закупок
- Личный кабинет предпринимателя
- Платформа Atameken Services
- Срочный вызов.

Это лишь часть тех сервисов, которые раньше не были доступны через интернет, сегодня же каждый предприниматель может пользоваться данными сервисами и существенно экономить время, а время в условиях нынешней конкуренции оно играет очень важную роль.

В бизнесе есть одна пословица: «Компании бывают быстрыми или мертвыми». Она очень актуальна на фоне процессов цифровизации. Современные возможности дают бизнесу быть более гибким и адаптивным. На сегодняшний день предприниматели могут молниеносно реагировать на действия рынка и полностью подстраиваться под запросы потребителей. Такие возможности благоприятно влияют на развитие бизнеса. Компании усиливают конкуренцию между собой. На сегодняшний день, предприниматели, которые имеют более слабые цифровые возможности, зачастую проигрывают конкуренцию в виду своей более слабой гибкости и менее адаптивности под рынок. Пути решения у таких компаний всего два:

1. Усилить цифровое оснащение и выйти на конкурирующий уровень
2. Покинуть рынок, не выдержав конкуренции

Каждая компания выбирает свой путь, по которому она будет следовать.[3]

Информация — ключевой ресурс в современном мире. Ежесекундно человечество генерирует огромные массивы цифровых данных, которые не только занимают место в хранилищах, но и помогают компаниям вести бизнес. Чтобы воспользоваться всеми возможностями доступной информации, необходимо ее аккумулировать, структурировать и анализировать.

Цифровая трансформация предприятия способствует этому благодаря прогрессивным технологиям, например, Big Data (большие данные) или Artificial Intelligence (AI, искусственный интеллект). Они направлены на обработку потоков информации, на основании которой можно принимать решения, адаптировать предложения под конкретных клиентов и прогнозировать их поведение.

Подводя итог, можно сделать несколько однозначных заключений. Цифровая трансформация подразумевает использование современных технологий для повышения производительности и ценности предприятия в современном мире. Три самых главных эффекта от цифровой трансформации, которые отмечают клиенты по всему миру, - это сокращение затрат, улучшение качества услуг и продуктов и увеличение продуктивности. 61% компаний отмечает, что цифровые технологии способствовали росту конкуренции в их бизнесе со стороны новых игроков. Сегодня уже 44% компаний в мире имеют стратегию цифрового развития. Если просмотреть список этих компаний, среди них можно увидеть Google, Microsoft, Rambler, KPMG и множество других передовых компаний. С уверенностью можно говорить, что с цифровизацией экономики в бизнес пришли огромные возможности для роста и развития. И эти возможности прибавляются в геометрической прогрессии. На данный момент одной из главных задач заключается не только в сохранении уже имеющегося темпа развития, а в увеличении его. Всем известно, что бизнес это опора государства, так значит для его развития нужно укреплять и развивать его опору.

Список использованной литературы:

1. Афолина В.Е., Серегин А.Г. Цифровизация и контроллинг в закупочной деятельности организаций: проблемы и перспективы // Вестник Алтайской



академии экономики и права. – 2019. – № 3-2. – С. 10-14.

2. URL: <https://www.kazpravda.kz/articles/view/v-kontekste-tsifrovogo-formata>

3. URL: <https://kapital.kz/business/80976/kak-uskorit-cifrovuyu-transformaciyu-biznesa-v-kazahstane.html>

4. URL: <https://home.kpmg/kz/ru/home/services/advisory/management-consulting/ita/digital-transformation.html>

## WMS — СИСТЕМЫ. ВЫБОР ПОСТАВЩИКА

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Дубовцев Вениамин

Караганда

Лог-42

Научный руководитель - магистр, преподаватель Привалова О.А.

В настоящее время, по мнению экспертов, в системе управления складом доступно более 50 решений. Несмотря на широкий спектр предлагаемых проектов по модернизации программного обеспечения и WMS (англ. Warehouse Management System), вопрос выбора лучших решений и поставщиков таких продуктов и услуг остается актуальным.

По мнению экспертов, даже сегодня встречаются клиенты, которые хотят внедрить систему управления складом, только потому, что они где-то о ней слышали или потому, что подобная система функционирует у конкурента. Кроме того, выбор часто делается в пользу «гибридного» бренда или минимальной стоимости решения WMS. Такой подход часто оказывает негативное влияние на конечный результат. Клиент может приобрести решение за определенную сумму денег, которая не соответствует его ожиданиям, например, система не предоставляет некоторые функции, необходимые на этом этапе.

Обычно основными аргументами этого подхода являются:

1. Все системы WMS функционируют одинаково, так как у них общее назначение.

Этот аргумент часто используется поставщиками или новыми производителями, которые предлагают базовые решения. Тем не менее, говорить об одной и той же функциональности WMS - это то же самое, что и утверждать об идентичности всех автомобилей, потому что их главная цель – это ездить.

2. Любая система может быть изменена в соответствии с требованиями заказчика.

Единственный вопрос - это затраты и время. Насколько широко используется система управления запасами? Является ли оперативно-универсальной? Известно, что универсальные решения редко бывают эффективными в производительности, а это является одним из важнейших критериев оценки производительности в управлении операциями.

3. Производительность WMS зависит только от сервера.

Всегда ли максимальная скорость автомобиля зависит от объема двигателя? Ответ очевиден. Таким образом, производительность программного обеспечения определяется не только его аппаратным обеспечением, но и его архитектурой, платформой, алгоритмами.

4. Самое простое решение всегда может быть более сложным.

Этот аргумент является одной из самых распространенных ошибок при выборе систем управления. Вы сможете управлять экскаватором, если ездили только на легковом автомобиле? Возможность сохранять адрес и отправлять информацию на радиотерминалы делает WMS уникальной. Нет ничего постоянного, чем быть временным, часто заменяя базовую систему управления на профессиональную систему, которая приводит к совершенно новому внедрению.

Все решения по управлению запасами традиционно делятся на три основных типа: стандартная коробочная версия со специальным набором функций, адаптивная и настраиваемая WMS.

Коробочные системы - это полный набор программных продуктов, которые зависят от конкретной функциональности. Основным их недостатком является ограничения отклонений параметров, а также неправильное использование программного обеспечения. Возможно, второй аргумент мало очевиден для предприятия, которое желает заменить следующую WMS, но предполагаемые риски, связанные с переходом от одного решения к другому, требуют нового решения, не совпадающего с несоответствиями и правилами. Резюме, упаковочные системы идеально подходят для небольших организаций для автоматизации складов со стандартными и простыми бизнес-процессами.

Системы управления складами сегодня востребованы как в Казахстане, так и за рубежом. Эти решения демонстрируют высокую эффективность как для малых, так и для крупных компаний и крупных предприятий со сложными бизнес-процессами, с быстро настраиваемой системой, отвечающей современным требованиям. дальнейшая минимизация рисков, связанных с масштабируемостью. Основным отличием адаптивных систем от коробочных решений является их архитектура. «Коробка» обычно доступна и редко используется для добавления дополнительных функций. Адаптивные системы построены на основе центрального ядра (базового модуля), который выступает в качестве интерпретатора правил использования грузов. При необходимости в эту систему могут быть добавлены любые дополнительные процессы, описывающие ее как операции и правила распространения. Частично или полностью открытый исходный код предоставляет дополнительные функции в форме функционального расширения, особенно в отношении коммерческих складов [2].

Что касается нестандартных систем, то их основной задачей является учет всех особенностей складских бизнес-процессов конкретной компании, имеющих сложную структуру цепочки поставок. Основой таких систем управления является программная платформа, позволяющая вносить существенные изменения и исправления. Основной проблемой таможенной системы является возможность дальнейшего обслуживания и масштабирования. Если система сильно «кастомизирована», то поддерживать их будет довольно сложно даже для

производителя, а возможность масштабирования, несмотря на то, что «костюм шьется по индивидуальным меркам», может быть сильно ограничен именно самим подходом, который применялся при реализации функционала.

Что касается общих рекомендаций по выбору программных решений для складов, вы можете найти множество статей в СМИ. Как правило, это тщательное изучение поставщика решений WMS, результатов реализованных им проектов и, возможно, одного или нескольких складов, работающих под управлением системы управления и т.д.

В мае этого года специалисты LogistiX провели опрос на тему «Критерии выбора системы WMS» среди 100 владельцев логистических центров, дистрибьюторов и промышленных предприятий. Результаты имеют решающее значение для выбора клиентом программного обеспечения (40% респондентов), профессионализма специалистов системы управления складом (28%) и широкой функциональности решений WMS (20%).

К сожалению, редко кто задумывается об особенностях гарантии. Таким образом, эти ситуации могут отличаться. Например, один поставщик гарантирует только первоначальное распространение базового решения, а второй гарантирует конечный продукт, полученный в результате всей работы, представленной в проекте. Разница очевидна, но для клиента нет необходимости объяснять преимущества и недостатки этих двух вариантов.

Данные опроса также отличаются от того, что ни один из респондентов не отметил важность условий для реализации проекта по автоматизации внутри логистической логистики с поставщиками решений WMS. Несмотря на это, этот показатель, по мнению экспертов, является одним из самых важных. Качество проекта зависит не только от него, но и от сохранения бюджета.

Давайте посмотрим на некоторые из пунктов в деталях. Например, стоимость коробочного решения несколько ниже, чем у WMS систем. Если говорить о цене самого продукта, то это действительно так. Но, если речь идет о стоимости реализации всего проекта, то цифра будет гораздо выше цены за программный продукт, иногда даже сравнимая со стоимостью комплексного проекта на базе заказной, более профессиональной системы управления складом.

Кстати, помимо продажи программного обеспечения, клиенты могут попросить провести логистические исследования и разработать оптимальную технологию для склада на основе выбора соответствующего оборудования (от структур поддержки до терминалов сбора данных) и спецификаций проекта. Что касается совершенствования системы управления, обучения персонала склада для WMS и послепродажного обслуживания, стоимость проекта может увеличиться еще на несколько пунктов.

Также следует иметь в виду, что поставщики WMS-решений могут предоставить различные условия для реализации проекта в случае гарантийного обслуживания, что влияет на качество и его конечную стоимость. Например, в изначальное коммерческое предложение может быть заложено не полноценное техническое задание, включающее доработки, а лишь параметрическая настройка, не включающая весь объем доработок. Доработки осуществляются как отдельный способ определения стоимости человеко-дня (или человеко-часа)

и стоимости подписки «Т&М» (time&material), что означает оплату за фактически выполненную работу, размер которой будет известен после разработки технических спецификаций [3].

Фактически, есть клиенты, которые приняли решение в пользу второй версии программного обеспечения после детальной оценки проектов на основе «коробочных» и адаптивных систем. По их словам, стоимость проекта в некоторых случаях была практически сопоставима, в зависимости от условий выполнения работ, только, в конечном счете, они получали более производительную систему управления с возможностью интегрирования дополнительного функционала с расчетом на ближайшие 3-4 года, и высокие результаты.

Если говорить о конкретных условиях, необходимо заранее определить, что определенные виды работ в рамках проекта выполняются поставщиком по фиксированной цене (fixed price) или определяются количеством времени и количеством специалистов, задействованных в выполнении конкретной задачи (принцип - время и материал). Окончательная стоимость проекта будет зависеть от этого.

Часто заказчику нет дела до этой вещи. Фактически, во время проекта проект будет работать до 6 человек в месяц. В результате клиент будет полагаться на одну сумму, и ему будет предложен очень важный счет за услуги, предлагаемые в совершенно другой сумме.

В случае с фиксированной ценой заказчик заранее знает, как долго определенный период работы остается неизменным, и это не имеет значения - это один или десять человек (фактически, обеспечение принятия конечного продукта оригинальными спецификациями является проблемой лица, принимающего решение). Конечно, он может превышать бюджет проекта по фиксированной цене, но он редко превышает 10% от общей суммы и обычно оказывает дополнительную поддержку или обучение [4].

Что касается разработки технических заданий (ТЗ), важно отметить следующие нюансы:

Стоимость и качество проекта также могут измениться. В любом случае, было бы неплохо, если бы решения ТЗ разрабатывались стороной поставщика, а одобрение выполнялось комиссией со стороны заказчика. Кроме того, лучший способ работы - обеспечить постепенную координацию процессов и окончательную презентацию в конце, когда все процессы согласованы, для ознакомления с процессами управления со значительными изменениями, а также потенциальными проектными рисками.

Иногда вместо ТЗ клиенту дается стандартное функциональное описание системы, которое не связано с конкретными процессами на складе. Также стоит упомянуть аннотацию, используемую для описания структуры технических характеристик и описания бизнес-процессов поставщика. Важно точно определить, как это взаимосвязано друг с другом и как будет выглядеть итоговый документ.

Лицензионная политика поставщиков WMS также заслуживает особого внимания. Важно знать, как минимум, что существуют разные типы лицензий:

пользовательская лицензия и лицензия на установку (сервер / ядро / узел кластера и т. Д.). Классические ошибки часто находятся на уровне рассмотрения коммерческого предложения - заказчик пытается сравнить разные лицензии.

При выборе поставщика решений WMS рекомендуется немедленно определить сотрудников компании, которые будут обучены работе с системой управления. Если такие услуги включены в список действий проекта, вы должны знать, что входит курс и как долго он будет продолжаться. Оптимальным будет считаться, если специализированный курс длится не менее 7–10 дней, это будет хорошим решением не только для основных пользователей системы, но и для вспомогательного персонала (администрирование WMS).

Говоря о технической поддержке, у нее есть свои тонкости. Время, которое уходит на три часа, для одного клиента незначительно, а для другого важно. Наличие различных планов обслуживания, а также возможность обслуживания системы на складах высокой интенсивности также являются важными критериями для выбора поставщика, который не всегда обращает внимание на начальные этапы. Это не смотря на то, что известны случаи, когда именно высокая стоимость дальнейшей технической поддержки (которая входит в общую стоимость владения) вынуждала компанию менять уже приобретенный продукт [5].

Список использованной литературы:

1. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в целях поставок / В. В. Дыбская [и др.]. – Москва: Эксмо, 2014. – 939 с.
2. Складская и транспортная логистика в цепях поставок: для бакалавров и специалистов / О. Б. Маликов. – Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2017. – 397 с.
3. Интегрированные логистические системы доставки ресурсов: (теория, методология, организация) / И. А. Еловой, И. А. Лебедева. – Минск: Право и экономика, 2011. – 460 с.
- 4.URL: <http://www.logscm.ru>
- 5.Логистика снабжения: учебник / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич. – Москва: Юрайт, 2014. – 522 с.

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РК В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Богданов Павел  
Караганда  
гр.Лог-32

Научный руководитель- магистр, ст. преподаватель Майкенова А.Е.

Сегодняшний страховой рынок в широком смысле представляет собой

особую область финансовой системы с ее динамично развивающейся инфраструктурой, основанную на инвестировании доходов в другие отрасли и сектора экономики, что определяет важность современной страховой деятельности и его роль в развитии отечественного бизнеса.

Страховой рынок относится к тем финансовым институтам рыночной экономики, который по своему развитию и по количеству предлагаемых страховых продуктов в основном опережает платежеспособный спрос своих клиентов и в определенной степени стимулирует его. Растущая конкуренция на страховом рынке не только заставляет расширять перечень предлагаемых видов страхования, но и способствует популяризации традиционных массовых видов страхования: страхования средств транспорта, страхования гражданской ответственности автовладельцев, страхования медицинских расходов лиц, выезжающих за рубеж, и др.

Непременным условием существования страхового рынка является наличие общественной потребности в страховых услугах и наличие страховщиков, способных удовлетворить эти потребности.

Необходимым условием формирования страхового рынка является конкуренция страховых организаций, т.е. их соперничество за привлечение страхователей, мобилизации денежных средств в страховые фонды, выгодное их инвестирование и достижение высоких конечных финансовых результатов. Роль страхования на каждом конкретном этапе социально-экономического развития общества определяется теми задачами, которые ставятся перед ним путем постоянного улучшения рыночных отношений.

В настоящее время страховой рынок характеризуется достаточно высокой степенью присутствия страховщиков через филиалы, представительства, сети страховых агентств в регионах, являясь эффективной системой защиты организаций от предполагаемых рисков, фактором экономической стабильности, стимулом для расширять предпринимательскую деятельность и средства формирования долгосрочных инвестиционных ресурсов все возможные риски не застрахованы ни в одной стране мира:

1. Объем страховых премий ведущих стран - это не только внутренние, но и внешние операции, т.е. часть чужого ВВП;
2. Значительная часть доходов от страхования жизни в казахстанских компаниях не имеет ничего общего с защитой от рисков.

Таким образом, отечественный страховой рынок достаточно привлекателен, поскольку в настоящее время это практически неразвитый сектор экономики, в Казахстане далеко не все объекты, подлежащие страхованию, охвачены страховым покрытием.

Страхование - это особая сфера деятельности, в которой задействованы жизненно важные интересы многих юридических и физических лиц, заключив договоры страхования, гарантирующие страховое покрытие на случай непредвиденных, иногда чрезвычайных событий. Следовательно, он должен быть надежным, свободным от вредных последствий недобросовестной конкуренции [1 с. 11-16].

В результате формирования страховой деятельности были определены

следующие предпосылки ее развития: укрепление частного сектора экономики, появление различных организационно-правовых форм частной собственности, снижение уровня гарантий, предоставляемых система государственного страхования; либерализация допуска иностранных страховых компаний на казахстанский рынок.

Тем не менее, по данным Национального Банка Республики Казахстан, следует отметить тенденцию к снижению количества организаций, занимающихся страховым бизнесом (Таблица 1).

Таблица 1

Структура активов, собственного капитала, страховых премий, страховых компаний Республики Казахстан

| Наименование показателей   | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|--|---------|---------|---------|
| Число учтенных страховых организаций                                 | 32      | 30      | 27      |
| Собственный капитал, млрд. тг  | 224,0   | 228,1   | 288,1   |
| Страховые премии, млн. тг  | 311 902 | 317 686 | 299 935 |
| Страховые выплаты, тыс. тг   | 61 113  | 58 179  | 77 496  |
| Страховые премии по договорам, переданным в перестрахование, млн, тг | 109 626 | 74 186  | 49 172  |
| Чистая прибыль после уплаты налогов, млн. тг                         | 48 618  | 78 789  | 46 780  |
| Примечание: составлено автором по данным Национального Банка РК      |         |         |         |

Как показано в таблице по состоянию на 1 августа 2019 года на страховом рынке Республики Казахстан были лицензированы 27 страховых организаций (в том числе 7 по страхованию жизни), 13 страховых брокеров и 56 актуариев (Таблица 2).

Таблица 2

Структура страхового рынка Республики Казахстан

| Институциональная структура страхового сектора                  | 01.12.2018 | 01.08.2019 |
|---|------------|------------|
| Количество страховых организаций                                | 30         | 27         |
| Страхование жизни   | 7          | 7          |
| Страховые брокеры   | 15         | 13         |
| Актуарии  | 56         | 56         |
| Примечание: составлено автором по данным Национального Банка РК |            |            |

На отчетную дату 24 страховые (перестраховочные) компании являются

участниками АО «Фонд гарантирования страховых выплат».

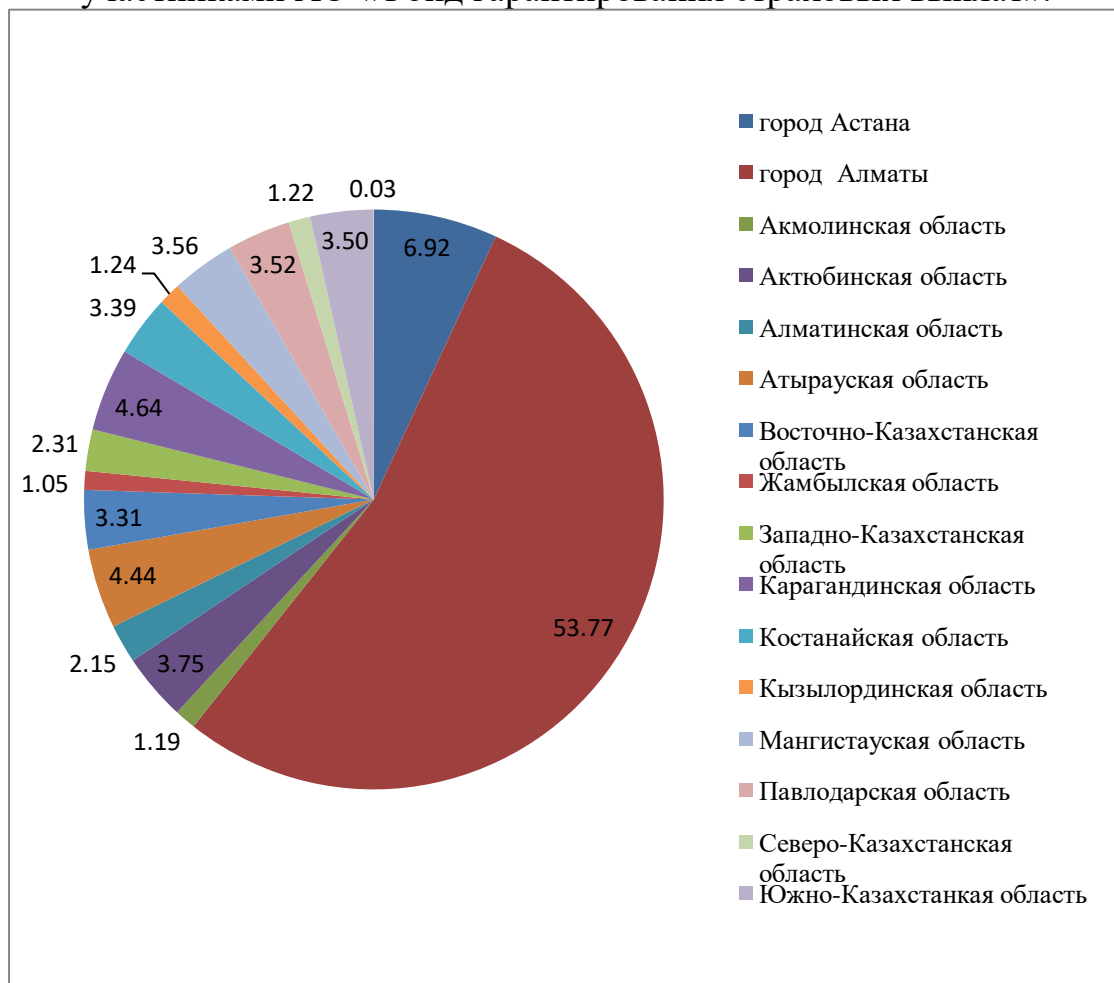


Рисунок 1 - Поступление страховых премий по регионам Республики Казахстан

Поступления страховых премий по регионам Республики Казахстан как видно из рисунка 1 осуществляется неравномерно. Это связано как с уровнем экономического развития территории, так и развитием финансового сектора в целом. Анализируя распределение страховых премий по регионам, можно отметить, что самым развитым регионом по уровню проникновения страховых услуг остается г. Алматы, его доля в совокупных премиях за 2017 год составляет 53,77%. Это связано с тем, что в г. Алматы расположена большая часть финансовых институтов, головных офисов крупных предприятий, которые выступают в качестве страхователя при заключении договоров страхования, а также количеством автотранспортных средств и высоким уровнем доходов населения по сравнению с другими регионами республики. Остальная часть собранных страховых премий приходится на промышленно развитые регионы, в том числе на Карагандинскую область - 4,64%, г.Астана - 6,92%, 3,31% – Восточно-Казахстанскую область [2].

Что касается развития интеграционных отношений и внешнеэкономических связей с участием иностранных страховых компаний то оно требует дальнейшего совершенствования нормативно-правовой базы и систематизации



государственного влияния. В рамках этой проблемы был принят Закон Республики Казахстан от 18 декабря 2000 года № 126-ІІ «О страховой деятельности». Следует отметить своевременность и существенность мер, принятых государством для защиты отечественного страхового бизнеса. Однако нельзя исключать положительного влияния притока иностранного участия на деятельность казахстанских страховщиков в следующих областях:

- улучшение качества и расширение спектра предоставляемых услуг;
  - распространение технологических и управленческих инноваций;
  - увеличение емкости рынка;
  - совершенствование правовой системы;
  - повышение квалификации страховых специалистов;
  - предоставление крупных гарантий страхователям;
  - формирование адекватной структуры страховых тарифов.
- Выступая перед депутатами Мажилиса Парламента глава Национального банка выделил пять основных блоков в законопроекте:
- введение онлайн - страхования;
  - изменение подходов к страхованию казахстанцев, выезжающих за рубеж;
- введение вмененного страхования;
- совершенствование механизма разрешения споров путем расширения функций страхового омбудсмена;
  - расширение системы дополнительных гарантий для социально значимых видов страхования жизни [3].

Как отметил ранее глава Национального банка, цель поправок - создать для народов Казахстана удобные условия получения страховых услуг: «Население и предприятия смогут заключать договоры через Интернет, не посещая офис страховой компании и посредника. услуги агентов. Условия будут созданы, когда жителям отдаленных населенных пунктов не нужно будет обращаться в областной центр за страховым полисом или прибегать к услугам посредников». Также отметил, что онлайн - страхование требует соблюдения жестких условий безопасности Единой страховой базы данных. База данных в настоящее время принадлежит государству и отвечает всем требованиям по сохранению страховой тайны. Это касается, прежде всего, максимальной ответственности за сохранность информации и неприкосновенность личных данных».

Кроме того, законопроект предусматривает введение временного страхования - это вид страхования, который является обязательным для определенных профессий, но его условия определяются соглашением между страховой компанией и ее клиентом, а не прямо законом.

«При обязательном страховании все условия страхования, тарифы и платежи прямо устанавливаются отдельными законами. Такой подход обоснован стандартными и массовыми видами страхования. Однако в некоторых видах страхования требуется гибкость, требуется индивидуальный подход к клиенту и его рискам».

В контексте интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического союза и мировых условий, а также в связи со вступлением нашей страны в ВТО, развитие страхового рынка является очень важным

процессом. В то же время для улучшения условий страхования, развития добросовестной конкуренции, защиты получателей страховых услуг необходимо доработать некоторые нормы законопроекта. В то же время определенные правила должны быть конкретно указаны в законопроекте. Это позволит в будущем регулировать страховую деятельность, усиливать защиту интересов участников страхового рынка и предотвращать проблемы на страховом рынке.

Список использованной литературы:

1. Сембеков А.К. «Страхование» – Караганда, КЭУК, 2015 – 394с., 24,8п.л.
2. Официальный сайт Национальный банк Казахстана [https://nationalbank.kz]
3. Закон Республики Казахстан от 18 декабря 2000 года № 126-ІІ «О страховой деятельности»

## ЦИФРОВИЗАЦИЯ И КОНТРОЛЛИНГ В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Казанкова Алёна  
Караганда  
Лог-42

Научный руководитель - магистр, преподаватель Привалова О.А.

В настоящее время проводится интенсивная цифровизация всех процессов, связанных с деятельностью предприятий, и служба закупок не является исключением. Цифровизация является мощным инструментом в деятельности субъектов хозяйствования, а контроль - одной из ключевых технологий управления, в том числе в сфере закупок представляется целесообразным проанализировать его особенности с позиций инноваций в деятельности субъектов хозяйствования.

Понятие «цифровизация» часто связано с использованием цифровых технологий предоставления услуг и производственной деятельности [1, с. 10]. По данным Boston Consulting Group, наибольшая доля цифровой экономики в ВВП приходится на Великобританию - 13%. В других развитых странах этот показатель низкий, но в 2025 году он должен составить 50%. Это означает, что сегодня государства, поддерживающие развитие ИТ-индустрии, будут лидерами через несколько лет.

По определенным причинам Республика Казахстан также пытается развивать область ИТ-технологий. «Цифровизация - это не цель, это средство достижения абсолютного преимущества Казахстана. Без этого уважающая себя страна не может жить нормальной жизнью. Если мы не можем победить конкурентов - мы будем позади от хорошего будущего, и будем глотать пыль от тех, кто впереди», - сказал президент Нурсултан Назарбаев.

В конце 2017 года была принята Государственная программа «Цифровой Казахстан» по поручению Главы государства, согласно которой доля электронной коммерции должна составить 2,6%, услуг электронного обеспечения - до 80%. Кроме того, благодаря цифровизации планируется создать 300 тысяч новых рабочих мест. Все это до 2022 года. Как отметил Нурсултан Назарбаев, «благодаря цифровизации экономика Казахстана должна вырасти на 30%, в денежном выражении она превысит 2 трлн тенге» [2].

Однако, учитывая темпы изменений в современной технологии, Казахстан на несколько лет отстает от других стран. По этой причине вопрос стимулирования внедрения новых технологий и инноваций во всех сферах деятельности является особенно актуальным.

Цифровые технологии способствуют формированию «гибкого» производства, учитывающего изменяющиеся характеристики производственного процесса, методы управления, а также меняющиеся потребности народа, что, в свою очередь, приведет к достижению конкурентных преимуществ. В то же время новая производительность оптимизирует весь жизненный цикл процесса - от производства до утилизации, что повлияет на качество и экологическую безопасность.

Переход к цифровой экономике происходит во всех экономических отраслях. Это связано с расширением управления цифровыми технологиями и возможностью использовать их как в производстве, так и в процессе закупки, так как любое предприятие не может функционировать без него.

Одним из ключевых вопросов современного состояния предприятия является обеспечение материальными ресурсами. Меры, необходимые для принятия решения вышеуказанной проблемы:

- создание критериев при выборе поставщиков;
- разработка способов оценивания ресурсной базы;
- учет всех факторов, которые участвуют в оценке выбора поставщиков;
- разработка требований к работникам отдела закупок;
- оптимизация структуры управления закупками материальных ресурсов и др. [3, с. 180].

Исследователи определяют методы, способствующие эффективному управлению бизнесом в области закупок материальных ресурсов:

- уменьшить число партнеров, которые поставляют продукцию, при этом укрепляя сотрудничество с другими;
- формирование логической цепи в области управления закупками;
- исследование и оценка структуры управления закупками в управлении предприятием;
- внедрение С-менеджмента (т.е. реализация индивидуального подхода при закупке материалов);
- анализ и выявление показателей, которые необходимы для оценки деятельности отдела снабжения;
- содействие и развитие мотивации сотрудников в отделе закупок [3, с. 33].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что процесс

внедрения контроля над закупками на предприятии создает повышение эффективного управления закупками. Роль контроля закупок возрастает в связи с переходом к децентрализованной системе управления закупками.

Для получения положительного результата все процессы закупок, а также методы их реализации должны быть разработаны грамотным образом. Руководители организации, которая стремится к способности управления процессами, должны осуществлять управление ими по замкнутому кругу обязательно с обратной связью, которая состоит из планирования, проектирования, внедрения, реализации, измерения, мониторинга и улучшения.

Для того, чтобы внедрить и использовать любую технологию, улучшающую показатели всей деятельности предприятия, в том числе и в контроллинге закупочной деятельности, можно использовать метод П-Д-С-А (Цикл PDCA (Plan-Do-Check-Act)).

Цикл ПДСА еще называют циклом Деминга-Шухарта, либо организационным циклом управления. Согласно этой модели, есть периодические этапы: планирование (проектирование), реализация (разработка и внедрение), контроль (мониторинг), регулирование (корректировка).

Цифровые технологии на современном этапе меняют бизнес по всему миру. Согласно опросу, 85% мировых компаний считают, что цифровая трансформация будет иметь важное значение для ведения бизнеса в течение следующих пяти лет. В то же время только 3% респондентов приняли меры для оцифровывания своих компаний. Многие менеджеры и акционеры начинают профессионально изучать технологическую отрасль и начинают думать о том, что необходимо для достижения успеха в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Искусственный интеллект, машинное обучение интернет-объектов, блокчейн, облачные сервисы и сети - эти технологии стремительно развиваются на сегодняшний день. Кроме того, изменения могут повлиять на любой бизнес-процесс, будь то финансовая отчетность или работа с клиентами.

Соответственно, мы можем увидеть несколько сценариев использования технологий при разработке функции закупок компании с точки зрения контроля.

Одним из первых сценариев является большой объем сбора данных. Каждая компания накопила много информации с момента ее запуска. Они поступают из различных источников и содержат большое количество информации, которая используется для анализа с использованием технологии «больших данных», которые в последующем можно использовать при прогнозировании поведения рыночных контрагентов.

Например, контракты, они становятся «умными». С помощью современных систем можно договориться о текущих тенденциях и видах договорных условий: обязательства сторон, способы оплаты, условия расторжения и многое другое. Основой для таких предложений являются «большие данные» имеющиеся в базе данных предприятия. Это делает «личный помощник», действующий по заранее спланированному сценарию. Если система распознает, что пользователь собирается совершить покупку, служба управления активизирует управленческий сервис. Затем такая служба определяет, что запрос был получен

в документе «Контракт», и автоматически находит документы, соответствующие указанным требованиям. После этого начинается отбор поставщиков, которым необходимо изменить условия соглашения на основе аналогичных соглашений, заключенных на последнем этапе.

Сегодня Блокчейн входит во все сферы деятельности - от банковского перевода до индустрии туризма. При покупке с использованием этой технологии есть уникальная возможность контролировать цепочку поставки, уменьшить затраты и снизить стоимость электронных транзакций между продавцом и покупателем. Предприятие может использовать функцию «доверительного платежа», когда получает подтверждение доставки товара с помощью блокчейна в договоре.

Например, мы можем рассмотреть возможность применения технологии блокчейна для безопасных и точных транзакций. Предприятие заказывает погружные насосы и, при этом создает ряд критериев при выборе поставщика. Когда указана ясность, задача может быть не актуальна, а при работе системы Блокчейн ответы не заставляют себя ждать, к примеру:

- Этот насос подделка? - Нет, электронный паспорт предоставляется при выдаче товара.

- Мы сделали заказ. Где сейчас находится груз? – Все движения заносятся в электронный каталог.

- Какая стоимость продукта и наценка поставщика? - Показатель стоимости устанавливается на каждом этапе его создания.

С использованием цифровых технологий, специалисты по закупкам имеют все возможности для пересмотра существующих логистических систем и выходят за рамки «снижения цен» и «соблюдения правил». Есть возможность предлагать новые идеи для бизнеса, с воплощением которых, компания может увеличить свой статус.

С помощью машинного обучения цифровая система закупок не только управляет закупочным процессом, но и трансформирует его: она может выбирать правильный вид конкурсов, определять и распознавать надежных поставщиков, определять оптимальную рыночную цену и находить факторы, влияющие на условия закупок. Непрерывное использование искусственного интеллекта и машинного обучения помогает быстро принимать решения, совершенствовать алгоритмы, повышать эффективность плановых покупок. Например, машинный помощник по закупкам поможет пользователю определить тип материала для покупки [4]. При этом, он проводит несколько итераций уточнения, рассматривает и предлагает аналогичные подходы. Такой подход резко увеличивает скорость покупки.

Таким образом, цифровая трансформация создает совершенно новый климат и делает процесс закупок более эффективным и действенным для бизнеса в целом.

Кроме того, в рамках цифровизации закупок планируются следующие задачи на ближайшее будущее:

- стандартизация описания характеристик закупочных материалов;
- заполнение каталога товаров, работ, услуг;

- создание актов выполненных работ (услуг). В частности, поставщики (подрядчики) создают и отправляют записи рабочего процесса для подписки на личные учетные записи, что снижает риск подписания документации задним числом [5, с. 176].

Цифровизация может повысить эффективность как производства, так и управления закупками, а также возможностей для управленческих решений, основанных на прогнозных технологиях. ИТ-технологии необходимы для систематизации и синтеза информационных потоков, которые отличаются друг от друга, но в сочетании могут получить новую прогнозную модель или картину для создания тактики и стратегии предприятия.

Чтобы максимизировать эффективность промышленного предприятия в механизме управления, необходимо использовать модель ПДСА (постоянное усовершенствование процесса). Подход управления в стиле ПДСА - это, прежде всего, специальная система управления процессами закупок на предприятии, с большим спектром современных инструментов для повышения качества всей управленческой деятельности.

Характерные особенности и сущность такой модели как ПДСА адаптируются к процессу управления закупками промышленного предприятия с комбинированным механизмом управления в соответствии с технологическим подходом. В результате внедрения модели ПДСА повысится контроль над процессом технического переоснащения, будут четко скоординированы сторонние специалисты и персонал, распределена ответственность, при этом измерения, мониторинг и контроль всех параметров производственной системы станут более эффективными. Обратная связь, которая оправдывает техническое перевооружение проекта, имеет решающее значение для принятия управленческих решений.

Рассмотрев проблемы и способы их решения в области закупочной деятельности, можно сделать вывод, что цифровизация данной сферы имеет много перспектив, поскольку этот вид контроля над закупочной деятельностью может быть успешно дополнен не только инновационными технологиями, но и другими современными цифровыми системами.

#### Список использованной литературы:

1. Афолина В.Е., Серегин А.Г. Цифровизация и контроллинг в закупочной деятельности организаций: проблемы и перспективы // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 3-2. – С. 10-14.
2. URL: <https://www.kazpravda.kz/articles/view/v-kontekste-tsifrovogo-formata>
3. Безрукова Т.Л., Петров П.А. Формирование концепции стратегического контроллинга на промышленных предприятиях // Управленческий учет. – 2013. – №2. – С. 31-40.
4. Цифровая трансформация закупок. – 14.02.2018. – URL: <http://mv-procurement.com/tehnologii/tsifrovaya-transformatsiya-zakupok>.
5. Нечеухина Н.С., Полозова Н.А., Буянова Т.И. Контроллинг как механизм повышения эффективности промышленного предприятия в условиях применения

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ В МАРКЕТИНГЕ И ОЦЕНКА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Уральский государственный экономический университет  
Карпова Юлия  
Екатеринбург  
М-МИБ-18

Научный руководитель – доцент, к.э.н. Гайтерова О.А.

Конкуренция между предприятиями является мощным фактором реального роста эффективности производства. Вместе с тем, в реальных условиях экономики в процессе деятельности новых экономических структур повышается фактор неопределенности и увеличивается коммерческий риск, связанный с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными операциями, коммерцией. Поэтому предприятиям необходимо контролировать динамику рынка, уровень и специфику конкуренции между производителями товаров-аналогов, поставщиками и потребителями.

В теоретическом плане проблема достижения конкурентоспособности различных объектов в условиях современной экономики, по оценке экспертов, в настоящее время находится почти на нулевом уровне. Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью решения одной из актуальных проблем состояния экономики — управление конкурентоспособностью предприятия на основе использования современных знаний об основах составляющих экономической категории «конкурентоспособность», факторах и условиях, влияющих на нее, и методологии планирования, оценки, анализа и контроля конкурентоспособности.

Алгоритм управления конкурентоспособностью предприятия состоит из нескольких этапов, первым из которых является оценка достаточности потенциального объема рынка, сегментация целевых рынков, оценка целевых рынков на возможность их освоения продукцией компании, разработка стратегии продвижения, разработка программы и бюджета маркетинга, проведение позиционирования выпускаемой продукции, оценка эффективности маркетингового управления.

Потенциальный объем рынка оценивается с помощью расчета емкости рынка [1].

Оценка реальных объемов продаж зависит от двух групп обстоятельств. Важнейший фактор – привлекательность рынка, т.е. насколько рынок, на котором действует фирма позволяют осуществить свои цели, планы, тактические действия [2]. Для проведения этой работы может быть использована таблица 1.

Таблица 1

Анализ рыночной ситуации фирмы<sup>1</sup>

| Наименование показателя  | Характеристика показателя | Оценка (в баллах) | Весовой коэффициент |
|--|---------------------------|-------------------|---------------------|
| Потенциал рынка (емкость рынка)<br>объем рынка<br>Уровень насыщенности рынка<br>Темпы роста (+) или уменьшение рынка<br>Уровень стабильности потребности<br>Доля рынка предприятия (в общем объеме продукции или по отдельным видам товаров)<br>Динамика роста (+) или уменьшение доли рынка за последние годы<br>Привлекательность форм и методов конкурентных взаимоотношений на рынке |                           |                   |                     |

Следующая группа факторов - конкурентоспособность фирмы, ее возможность достичь успеха на избранном для бизнеса рынке. Сегментация рынка представлена в таблице 2.

Таблица 2

Характеристика целевого рынка предприятия<sup>2</sup>

| Показатели анализа целевого рынка   | Количественная (качественная характеристика) |
|---|--|
| Сегмент потребителей:<br>а) размер сегмента;<br>б) тенденции увеличения (сокращения)<br>в) доля сегмента на целевом рынке.<br>Характеристика сегменту:<br>а) выбраны признаки сегментации;<br>б) причина выбора сегмента;<br>в) мотивы покупки;<br>г) место товара фирмы в системе потребностей потребителя;<br>д) места приобретения товара потребителями;<br>е) источники информации о товаре фирмы;<br>ж) частота покупки;<br>з) распределение ролей в процессе покупки (инициатор |  |

<sup>1</sup> Составлено автором по: [3]

<sup>2</sup> Составлено автором по: [3]



|  |  |
|--|--|
| покупки, консультант лицо, принимающее решение).         |  |
| Удовлетворенность потребителей товарами фирмы (в баллах) |  |
| Возможны товары-субституты                               |  |

Оценку целевых рынков на возможность их освоения продукцией компании можно провести с помощью таблицы 4.

Таблица 3

Анализ конкуренции и конкурентов фирмы<sup>3</sup>

| № | Наименование показателя  | Фактическое состояние дел | Перспектива развития |
|---|--|---------------------------|----------------------|
| 1 | Основные конкуренты фирмы с каждого рынка (сегмента рынка)   |                           |                      |
| 2 | Какие методы конкурентной борьбы они используют?   |                           |                      |
| 3 | Какую долю рынка они занимают?   |                           |                      |
| 4 | Какие слабые и сильные стороны конкурентов?  |                           |                      |
| 5 | Оценка маркетинговой политики конкурентов<br>Средний уровень конкурентоспособности качественных характеристик продукции в соотношении с продукцией предприятий<br>оценка ценовой политики<br>оценка эффективной сбытовой политики<br>оценка интенсивности продвижения<br>оценка эффективности политики продвижения |                           |                      |

Сбытовая стратегия является частью программы маркетинга. Она представлена в виде документа, в котором изложена совокупность работ, которую нужно выполнить отдел маркетинга за определенный период [5].

Бюджет маркетинга – это финансовый план маркетинга. [3], состоит из четырех блоков: маркетинговые исследования, реклама, связь с общественностью (PR), стимулирование продаж.

Следующий шаг - позиционирование выпускаемой продукции [1].

Существует семь стратегий позиционирования: «использование характеристик продукта или выгоды потребителя»; подход «цена - качество»; подход «использования или применения»; подход «пользователь продукта»; подход «класс продукта»; подход «культурный символ»; «конкурентный» подход [6].

<sup>3</sup> Составлено автором по: [4]

Наука пока не выработала единых методических основ полной и всесторонней оценки конкурентоспособности компании [3].

К качественным методам оценки конкурентоспособности относят модели оценки конкурентных сил, матричные методы анализа (пятифакторная модель «национального ромба» Портера, SWOT - анализ, STEP-анализ, матрица BCG). Они универсальны в применении, но субъективны.

К количественным методам оценки относят методы экспертных оценок, расчетно-графические (метод "профилей", многоугольник конкурентоспособности, метод конкурентных стратегий же. Ж. Ламбена), эти методы сложно применить на практике, т.к. затруднена объективная количественная оценка некоторых показателей [7].

Проведенное исследование показало, что в настоящее время универсальной методики комплексной оценки конкурентоспособности предприятия не существует. Чрезмерное увеличение количества определяющих факторов ведет к высокой трудоемкости их математической обработки, а задача по сбору необходимых данных значительно затрудняется.

По результатам проведенного исследования установлено, что в конкурентоспособности предприятия отражаются совокупные итоги работы всех его подразделений, состояние материально-технической базы, эффективность кадрового и финансового обеспечения, уровень управления и способность оперативно реагировать на изменение в поведении и вкусах покупателей.

#### Список использованной литературы:

- 1 Реброва, Н. П. Маркетинг : учебник и практикум для прикладного бакалавриата [Текст] / Н. П. Реброва. — Москва : Издательство Юрайт, 2016. — 277 с.
- 2 Горфинкель, В.Я. Экономика фирмы: учебник [Текст] / В.Я. Горфинкель [и др]; под ред. В.Я. Горфинкеля. – 3-е изд. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2016. – 485 с.
- 3 Тюрин, Д.В. Маркетинговые исследования: учебник [Текст] / Д. В. Тюрин. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 342 с.
- 4 Large Economic / Методы оценки конкурентоспособности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.largeeconomic.ru/laecos-663-1.html>. – Дата доступа 11.04.2019.
- 5 Кузьмина, Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для академического бакалавриата [Текст] / Е. Е. Кузьмина. — Москва : Издательство Юрайт, 2016. — 383 с.
- 6 Хулей, Г., Сондерс Дж., Пирси Н. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование [Текст] / Г. Хулей, Дж. Сондерс , Н. Пирси — Днепропетровск: Balance Business Books, 2013. — 800 с.
- 7 Попов, С. А. Стратегический менеджмент: актуальный курс : учебник для бакалавриата и магистратуры [Текст] / С. А. Попов. — Москва : Издательство Юрайт, 2016. — 463 с.

# ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Башкирский государственный университет

Кудряшова К.А.

Уфа

Научный руководитель – доцент кафедры ОЭТ Апокина К.В.

Актуальность исследований в области рекламного дела обусловлена тем, что данная деятельность играет ключевую роль в развитии рыночной экономики и является её важным элементом. Однозначной оценки по поводу роли рекламы в обществе нет - можно встретить как положительные, так и отрицательны мнения. Но то, что реклама является неотъемлемой частью общества, остается бесспорным.

На сегодняшний день существует ряд проблем, с которыми сталкивается общественность: несоблюдение рекламопроизводителями элементарных этических норм, недобросовестная конкуренция в области рекламы, введение в заблуждение людей посредством СМИ, недостоверная информация, побуждение граждан к противоправной деятельности. Реклама также, согласно Федеральному закону «О рекламе», не должна включать в себя демонстрацию процесса табакокурения и потребления алкогольной продукции. Не допускается использование непристойных выражений и оскорбительных высказываний в отношении пола, расы, национальности, профессии, языка.

Также в области рекламной деятельности существуют проблемы, которые не регулируются государством, но являются наиболее болезненными, например, навязчивость рекламы, штампованность сюжетов, повсеместность и другие.

Чтобы лучше разобраться в специфике осуществления рекламной деятельности в нашей стране и постараться найти варианты решения существующих проблем, необходимо совершить небольшой экскурс в историю.

Процесс становления отечественной рекламной деятельности весьма специфичен. Реклама как сфера профессиональной деятельности начала зарождаться в нашей стране еще в 19 веке, но заметно отставала от развитых западных стран. Тем не менее, процесс развития шел полным ходом; за первые десятилетия 20 века произошел невероятный подъем рекламного дела, в связи с чем, появились все необходимые предпосылки для формирования целой отрасли предпринимательства. Начали появляться профессиональные рекламные бюро, рекламные объявления размещались в общественном транспорте, печатались в газетах, раздавались возле уличных лавок.

«Развитие рекламного дела было приостановлено в связи с приходом советской власти и последующем введением государственной монополии на рекламную деятельность. В виду этого, реклама на последующие несколько десятилетий превратилась в элемент идеологической политики». [1, с. 99]

«Возрождение» рекламы наступило лишь в конце 80-х – начале 90-х годов прошлого столетия. Устранение государственной монополии, и как результат появившееся свободная конкуренция послужили основой для бурного развития

рекламного дела.

Вплоть до 1995 года реклама представляла собой явление хаотичное и неурегулированное, в связи с чем, среди населения зародилось негативное отношение к рекламе как к общественному феномену.

Упорядоченность в рекламную сферу пришла после принятия федерального закона «О рекламе», регулирующего отношения, возникающие в процессе производства, размещения и распространения рекламы. Вместе с тем, на отечественном рекламном рынке усилилась роль иностранных представителей. Ситуация изменилась лишь после кризиса 1998 года, когда наибольшим спросом среди населения стали пользоваться товары с наиболее низкой ценой; удешевились расценки и на рекламные размещения, в связи с чем условия деятельности стали благоприятнее уже для отечественных предприятий.

На сегодняшний день рекламное дело представляет собой крупную, индустрию, с каждым годом всё больше и больше набирающую оборот, в связи с чем необходимо качественное регулирование рекламного дела и решение существующих проблем.

В настоящее время существуют несколько видов регулирования рекламной деятельности:

1) общественный институт регулирования - к нему относятся саморегулирование и потребительское регулирование;

2) государственный институт - в него входят документы, определяющие основные формы и правила рекламной деятельности - законы, принимаемые Государственной думой, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ и отдельных министерств;

Государственное регулирование рекламы является основным видом регулирования в России. Оно обеспечивает правила взаимодействия между участниками при помощи системы правовых, законодательных и организационно-экономических методов решения, которые направлены на защиту всех субъектов рынка.

Основными объектами государственного регулирования рекламы являются:

- деятельность рекламы в целом;
- реклама товаров, представляющих потенциальную опасность для потребителя;
- охрана авторских прав;
- реклама, направленная на детей;
- правовая защита товарных знаков и т.д.

Государственное регулирование имеет меньшее вмешательство в рекламную деятельность, за исключением прямых запретов на отдельные виды табачных изделий и алкоголя.

3) Международные ассоциации.

«Международное регулирование рекламы имеет стихийный рыночный уровень регулирования. Этим видом регулирования пользуются ассоциации, созданные на мировом уровне». [3, с.74] Наиболее влиятельной из них является Международная рекламная ассоциация (International Advertising Association). Она была основана в 1938 году. Ее деятельность направлена на проведение

исследований в области рекламной практики, ограничительных мер и налогов на рекламу, также рекламных расходов на иностранных рынках.

В Международную рекламную ассоциацию входят: рекламодатели, рекламные агентства, СМИ.

Основными целями и идеями МРА выступают:

- свобода конкуренции между брендами;
- право потребителя совершать сознательный выбор;
- способствует формированию брендов;
- развитие социально-экономических взаимоотношений.

Также существенную роль в международном регулировании рекламы играет Международная торговая палата. Это независимая, влиятельная, некоммерческая организация, созданная в 1919 году и в настоящее время объединяющая тысячи предприятий, ассоциаций из 140 стран мира, решающая вопросы в проблемах бизнеса. Ее деятельность направлена на решение наиболее актуальных проблем, стоящим перед международным бизнесом:

- устранение барьеров на пути к глобализации;
- борьба с протекционизмом;
- либерализация международной торговли;
- достижение экономического роста.

4) Система саморегулирования – это добровольный контроль организаций бизнеса за поведением в сфере рекламы. Характерные черты саморегулирования:

- 1)мобильность, гибкость, эффективность регулирования;
- 2)актуальность и малая формальность применяемых правил;
- 3)воздействие на нерегулируемые государством аспекты рекламной деятельности (этические и эстетические нормы и т.д.);
- 4)Высокий профессиональный уровень регулирования.

Функция саморегулирования заключена в борьбе с недобросовестной конкуренцией в сфере рекламного бизнеса, а также искоренением лживой рекламы.

«Саморегулирование рекламной отрасли очень развито в экономически развитых странах Запада, в России же эта система развита слабо, так как главная функция регулирования рекламного рынка лежит на государственных органах». [2, с. 7]

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что реклама является неотъемлемой частью современной жизни. Она является эффективным двигателем торговли, так как выступает залогом успешности предпринимательства и частью цифровой экономики. И как любой другой фактор экономики она нуждается в правомерном регулировании со стороны государства и правомочных международных организаций, которые на сегодняшний день прикладывают немало усилий для поддержания стабильности на рекламном рынке и решения наиболее актуальных вопросов.

Список использованной литературы:

1. Девлетов О. У. История отечественной рекламы за 150 лет (1840–1990): учебное пособие для студентов вузов - М., Берлин: Директ-Медиа, 2016 – с. 98-101.
2. Дмитриева Л.М. Основы рекламы: учебник/ Дмитриева Л.М., [и др.]. – М.: Юнити – Дана, 2016. – С. 5 – 9.
3. Панкратов Ф.Г. Основы рекламы: учебник / Панкратов Ф. Г., Баженов Ю.Г., Шахурин Ю.Г. – М.: Дашков и Ко, 2017. – С.73 – 75.

## РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Уральский Государственный Экономический Университет  
Крупчик Дмитрий  
Екатеринбург  
ОЗМ-МиБ 17-2

Научный руководитель - кандидат экономических наук, доцент Нестерова З.В.

Цифровая экономика – понятие, которое в 1995 году ввел американский ученый в Массачусетском университете, Николас Негропonte [3] объяснял коллегам, что данный вид экономики отличается от традиционной тем, что ресурсы и финансы переходят в цифровое пространство. Другими словами, цифровая экономика – это деятельность, непосредственно связанная с развитием цифровых компьютерных технологий, в которую входят и сервисы по предоставлению онлайн-услуг, и электронные платежи, и интернет-торговля, и краудфандинг и прочее. Обычно главными элементами цифровой экономики называют электронную коммерцию, интернет-банкинг, электронные платежи, интернет-рекламу, а также интернет-игры. В данный момент понятие цифровая экономика можно применить во многих аспектах современной жизни. Казахстан является стратегически важным партнером России, страны граничат на очень большой территории, что помогает торговать и возить товары с нескольких сторон. С 2009 года Казахстан и Россия подписали документ о едином таможенном союзе для упрощения товародвижения между стран. Логистика в Казахстане развивается, появляются новые инвесторы, открываются новые компании, расширяются автопарки.

Онлайн торговля в России и Казахстане выходит на передний план, многие вещи можно купить в интернете дешевле, чем в магазинах, так современные компании стараются привлечь новый целевой сегмент – молодежь в возрасте от 16 до 35 лет к покупкам в интернете и молодые люди охотно на это соглашаются. Согласно данным аналитиков Data Insight за половину 2019 года рынок онлайн-торговли вырос на 25% по сравнению с 2018 годом. [2] В России потребители за 2018 год приобрели через интернет 191 миллион заказов, что примерно равно суммарной цифре заказов за 2016 год. Первое место по объему онлайн продаж занимает сервис Wildberries, на втором месте Ozon. Но у Озона средний чек

выше, что позволяет ему приблизиться к Вайлдберис по выручке. Рынок интернет коммерции в Казахстане также прирастает в денежном выражении каждый год, так, например объем рынка увеличился с 226 млрд тенге в 2016 году до 330 млрд в 2018 году и продолжает расти в 2019 году . В современном мире трудно представить себе, что какой-то товар нельзя купить в интернете, также и на B2B рынке все проще получить услуги, найти партнеров в интернете, сравнить цены поставщиков и заказать там, где более выгодно и удобно. В 2019 году Россия переходит на систему электронного документооборота (ЭДО). У данной системы основная задача – цифровизация данных всех компаний, увеличение скорости передачи данных от одной стороны другой, что ускоряет заключение договоров, подписание важных документов, в системе отображается в какие даты и какие документы были отправлены.

Объем взаимной торговли между Казахстаном и Россией за минувший год увеличился на 7,2% по сравнению с показателями 2017-го, говорится в сообщении пресс-службы посольства РК в Москве. Товарооборот Казахстана и России по итогам 2018 года составил 17,6 млрд долларов. Это на 7,2% выше показателя предыдущего года, – подчеркивается в релизе. [2] В диппредставительстве республики также указали, что размер экспорта из Казахстана в РФ вырос на 11,3% и составил 5,2 млрд долларов. В свою очередь, из России в Казахстан были импортированы товары на общую сумму 12,4 млрд долларов, что превышает результаты 2017-го на 5,6%. Согласно показателям за 11 месяцев прошлого года, Россия по объему импорта в Казахстан удерживает первое место. Доля РФ среди государств, которые поставляют свою продукцию в республику, составляет 37,3%. [1]

Товарооборот между Россией и Казахстаном с каждым годом растет. По сравнению с 2017 годом в 2018 прирост составил 5,68%, и в денежном выражении увеличился на 978 663 852 доллара США. Экспорт из России в Казахстан в 2018 году увеличился почти на 5%, а импорт на 8%. На экспорт преимущественно отправляются следующие группы товаров: машины, оборудование и транспортные средства, минеральные продукты, металлы и изделия из них, продукция химической промышленности, продовольственные товары, древесина, текстиль и обувь. Импорт приходится в основном на следующие группы товаров: минеральные продукты, металлы и изделия из них, продукция химической промышленности, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, текстиль и обувь.

Как видно из представленных выше групп товаров у каждой страны есть что предложить друг другу, различные виды металлов, ископаемых, и производственных товаров.

Таблица 1

Товарооборот России и Казахстана в 2017-2018 гг.

|              | 2017           | 2018          |
|--------------|----------------|---------------|
| Товарооборот | 181240591624\$ | 18219255476\$ |
| Импорт       | 4916678081\$   | 5295921944\$  |
| Экспорт      | 12323913543\$  | 12923333532\$ |

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика общего товарооборота между Россией и Казахстаном, а также экспорта и импорта. Из таблицы видно, что с каждым годом оборот растет и увеличивается потребность в транспортировке товара. Поэтому логистика ближайšie годы между этими странами будет развиваться и прогрессировать, будут открываться новые логистические центры. Так, например, в Троицке открылся таможенный пост со складом временного хранения 18.03.2019 года. Таможенный пост разгружает границу, помогает при ввозе через Казахстан их других пограничных стран, разгружает другие таможенные посты в России.

Компания ТРАСКО активно сотрудничает с транспортными компаниями Казахстана, например, как А.Р.Т. Logistics и делают проектные перевозки из Китая в Россию.

Также в 2017 году компанией ТРАСКО была выполнена проектная перевозка из Санкт-Петербурга в Казахстан (Павлодар) девяти негабаритных емкостей пятью автопоездами. Дорогостоящий груз – фильтры для водоочистных сооружений, предназначенных для водоподготовки, общим весом 89400 кг.

Цифровизация экономики позволяет анализировать рынки, позволяет мониторить спрос и предложение на определенные группы товаров, снижает барьеры входа новых игроков и повышает конкуренцию, за счет этого растет товарооборот между странами и появляется международная торговля. Также упрощенное прохождение границы за счет таможенного союза с Казахстаном позволяет беспрепятственно возить различные группы товаров, не стоять по долгу на границе, сокращать сроки доставки. Также цифровизация помогает найти оптимального поставщика, который сможет точно и в срок поставить необходимое количество продукции, можно легко найти контакты, организовать встречу, или пообщаться по телефону или по электронной почте. Открытый мир помогает закупать и привозить товар по оптимальным ценам за счет мониторинга поставщиков и перевозчиков.

Также онлайн магазины, шоурумы, и т.д. могут открыто продавать свою продукцию не только для внутреннего рынка, но и для рынка Казахстана, с доставкой проблем не будет, заказы будут приезжать быстро и для получателя никаких проблем заказать нет.

В будущем, при улучшении логистических направлений для автомобильной доставки, Казахстан может стать главной транзитной страной для перевозок из/в и через Казахстан. Путь откроется к таким странам, как Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан и Киргизия. На данный момент в эти страны экспорт из России можно осуществить либо доставкой воздушным транспортом, либо применить мультимодальную перевозку – сначала отвезти в порт, затем морем и далее доставить поездом, что увеличивает время и стоимость доставки в разы. Казахстан стал бы одним из посредников для торговли между Россией и странами Ближневосточной Азии, что помогло бы еще сильнее увеличить товарооборот между странами и усилить таможенный союз.

Список использованной литературы:



1. Внешняя торговля России. Торговля между Россией и Казахстаном в 2018г. 2018. Электронный ресурс. Режим доступа: // <http://russian-trade.com>
2. Data insight исследовательское агентство. Электронный ресурс. Режим доступа: // <http://www.datainsight.ru/>
3. Нордстрем К.А. Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк / 2018, С. – 111

## СТРАТЕГИИ С ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Романов Герман

Лог-32

Караганда

Научный руководитель-магистр, преподаватель Привалова О.А

В настоящее время многие крупные компании сталкиваются с серьезной проблемой - отсутствием рациональной системы управления собственной капитализацией. Каждый руководитель задается вопросом: Как же поднять рентабельность своего любимого дела с минимальными затратами и рисками?

Ученые считают, что одним из важных элементов процесса стратегического управления - это создание механизма управления рыночной ценностью организации. Проблема создания этого механизма очень сложная, многогранна и должна представлять эффективную систему управления активами, генерирующими прибылями, и обеспечить принятие управленческих решений, которые нацелены на то, чтобы увеличить рыночную ценность организации. В качестве основного комментария оценки работы компании предлагается использовать модель экономической добавленной ценности, который вносит существенный вклад в актуализацию проблемы управления рыночной стоимости организации. К элементам добавленной стоимости можно отнести следующее:

1 Заработная плата работников — оплата вознаграждения в денежной или натуральной форме за услуги по производству продукции;

2 Амортизация — перенос стоимости станков и оборудования на готовые изделия, происходящий по мере износа основных средств;

3 Налоги на производство — земельный, водный, лесной налог, сборы за регистрацию предприятий, лицензионные сборы и т.д;

4 Прибыль компании-производителя, закладываемая в цену продукции;

5 Проценты по кредитам, полученным для организации производства изделий;

6 Иные расходы, сопряженные с производством или реализацией товаров (транспортные издержки, затраты на маркетинг, рекламу, торговая наценка).

Экономическая добавленная ценность становится все больше и больше применяться менеджерами отечественных организаций, инструментом, который позволяет нацеливать корпоративные задачи и процесс принятия вывода на потребности партнеров. Эта ценность измеряет отношение между рентабельностью активов, созданных с помощью привлеченного извне прибыли,

и ценностью прибыли компании. Миссией управления ценностью компании на основе показателя экономической добавленной ценности является формирование такой ценности организации для инвестора, когда операционный капитал превышает среднюю ценность использованного капитала в денежном выражении. Другими словами, добавленная стоимость получается в том случае, если доходность активов компании превышает средние издержки на прибыль.

Таким образом, основная идея, которая обосновывает целесообразность использования экономической добавленной стоимости, состоит в том, что вкладчики или руководители организации должны получить норму возврата за принятый риск. Если этого не происходит, то отсутствует реальная прибыль совладельцев, собственников или вкладчиков компании, и они не видят в этом случае выгоды от инвестиционной работы компании. Экономическая добавленная ценность показывает величину используемой прибыли и абсолютный ценный прирост богатства совладельцев. Она равна отношению между рентабельностью капитала и издержками на прибыль, умноженной на величину инвестированного капитала. Существенным отсутствием экономической добавленной ценности является то, что она не отражает прогноз будущих денежных потоков.

Наличная ценность определяется прибылью текущего года, что побуждает менеджеров к осуществлению проектов с моментальной отдачей и окупаемостью и не благоприятствует проектам, которые начинают давать отдачу позднее. На результаты деятельности организации оказывают влияние огромное множество разных факторов. Многообразие разных факторов, которые влияют на принятие стратегических намерений на основе стоимостного анализа можно классифицировать как факторы внешней и внутренней среды (то есть макро- и микроэкономические факторы).

Сбалансированная система показателей деятельности интегрированных образований является ключевым аспектом взаимосвязи между экономической добавленной стоимостью и различными вариантами стратегий. Концепция экономической прибыли служит началом для разработки новых методов и моделей оценки ценности, которые широко применяются в управлении ценностью организации. Так, одно из современных разветвлений концепции экономического капитала исходит из измерения прироста ценности организации и на этой основе создание эффективных способов управления ценностью организации.

Исходя из концепции добавленной ценности, если экономическая добавленная стоимость имеет положительное значение, то компания создала ценность за отчетный период и есть деньги начать новый инвестиционный цикл, если экономическая добавленная ценность отрицательна – ценность организации разгромлена. Таким образом, экономическая добавленная ценность стала не только элементом оценки фирмы, но и инструментом в системе управления ценностью предприятия.

Как правило, экономическая добавленная ценность заставляет пересматривать свою политику в области корпоративных запасов. Оптимизируя их значение, предприятие добиваются сокращения затрат общей прибыли и

повышают положительное значение экономической добавленной ценности. При грамотной политике ценообразования, а следовательно, и адекватном уровне добавленной стоимости, предприятие можно вывести на совершенно другой уровень.

Подводя итог, стоит отметить, что добавленная ценность – это увеличение эффективности работы с помощью новшеств и увеличения стоимости товара или услуги. Добавление стоимости в процессе обработки – это один из важных подразделений в бизнесе. Организациям нужно понимать его и уметь применять в своей работе.

Список использованной литературы:

1. <http://rfnauka.ru/articles/logistika/>
2. Егерев И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: Учебное пособие. -М.: Дело, 2003
3. Скотт М.К. Факторы стоимости. -М.: Олимп-Бизнес, 2000

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ЗАКУПКАМИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Шульц Елена

Караганда

Лог-32

Научный руководитель- к.э.н, доцент Даулетова А.М

Понятие «Логистический менеджмент» появилось сравнительно недавно. До недавнего времени понятие «логистика», его функции, цели, методы и задачи рассматривались в основном. Теперь необходимо изучить и применить управление логистикой на предприятии, и теперь возникают различные определения и оценки важности управления логистикой. Таким образом, в зарубежной литературе редко можно увидеть четкое разделение управления логистикой как отдельного направления в логистике. Часто управление логистикой рассматривается как отдельная функция для управления логистическими процессами [1, с.10].

В отечественной литературе, напротив, есть не только теоретическое обоснование, но и подчеркивается практическая важность управления логистикой для предприятия. Однако здесь существуют различия. Рассмотрим некоторые определения управления логистикой. Во-первых, следует отметить, что управление (в переводе с английского) означает «управление», в результате чего мы говорим об управлении логистикой или управлении логистическими процессами на предприятии. В большинстве экономических работ управление и менеджмент являются эквивалентными понятиями.

Современная система управления компанией представляет собой

совокупность организационной системы управления с функционально ориентированными направлениями деятельности (финансы, инвестиции, производство, маркетинг, логистика, инновации, персонал и т. д.), объединенными стратегическими, тактическими и другими целями.

Особенность управления логистикой: как по стратегическим, так и по тактическим (операционным) целям и задачам она связана со всеми функциональными направлениями управления (инвестиционные, инновационные, информационные, производственные, финансовые, кадровые) в управлении закупками материальных ресурсов, производством и маркетинг готовой продукции.

Логистический менеджмент в значительной степени влияет на состояние финансово-экономического и правового обеспечения форм взаимодействия в рыночных условиях; и наоборот, возникают новые требования к коммуникационному обеспечению экономических отношений, к рынку транспортных услуг, организации и функционированию складских помещений, развитию транспортных услуг в посреднических организациях и предприятиях. При этом всесторонне рассматриваются, оцениваются и отбираются экономичные способы доставки грузов, применяются прогрессивные коммерческие и правовые нормы и правила, тарифы и транспортная документация. Основной целью управления логистикой является адаптация производственной или торговой компании к запросам клиентов, что означает гарантию быстрого выполнения заказов и точное соблюдение сроков доставки. Эта цель определяется следующими подцелями рисунок 1. [3, с.55-69]



Рисунок 1 - Подцели управления логистикой

Управление логистикой является административной и организационной структурой системы логистики в компании и выполняет основные функции управления (организация, планирование, регулирование, координация, контроль и учет, анализ) для достижения целей (текущих и будущих), поставленных для систем логистики. Реальный ход процесса управления логистикой

осуществляется управленческим персоналом компании, который в соответствии с уровнями иерархической структуры, установленным уровнем компетенции и характером выполняемых функций делится на три уровня [4, с.45]:

1) Высший управленческий персонал (топ-менеджмент) - высший уровень функционального управления, направляющий разработку и реализацию логистической стратегии компании. В зависимости от размера корпорации (компании) это вице-президент корпорации по логистике, директор по логистике, начальник отдела (отдела) по логистике, интегрированный менеджер по логистике;

2) Персонал среднего звена - руководители и ведущие специалисты службы функционального управления; К ним относятся: руководители структурных подразделений отдела логистики (департамента, службы), менеджеры среднего звена по логистике, координаторы функциональных областей логистики или логистических функций, аналитика;

3) Низший управленческий персонал - специалисты функционального отдела (отдела) логистики: менеджеры по логистике, инженеры по логистике, аналитики (статистика), вспомогательный персонал.

Целью управления логистикой является реализация корпоративной конкурентной стратегии корпорации и функциональной логистической стратегии с оптимальными затратами на ресурсы, а также обеспечение устойчивого развития компании посредством логистической координации внутренних корпоративных конфликтов между закупками, производством, продажами, маркетинг, финансы и оптимизация межорганизационных отношений с поставщиками, получателями и логистическими посредниками.

В целом, логистика является неотъемлемым инструментом управления, который способствует достижению стратегических, тактических и оперативных целей организации бизнеса благодаря эффективным с точки зрения сокращения общих затрат и удовлетворения требований конечного пользователя к качеству продуктов и услуг для управление материальными и (или) сервисными потоками, а также сопутствующими потоками информации и финансовых ресурсов. В отечественной и зарубежной литературе проблеме закупок уделяется особое внимание. Это объясняется тем, что предприятие не является самодостаточной системой, оно функционирует благодаря энергетическим, материальным и информационным ресурсам, которые являются процессом трансформации и оставляют систему в форме товаров и отходов. Это актуальность и необходимость совершенствования практики управления закупками на предприятиях. Деятельность по управлению закупками на предприятии неоднородна по своему составу; поэтому необходимо различать две части, которые несут разные функциональные нагрузки – производственный и непроизводственный характер [2, с.20]:

1) Непроизводственные операции осуществляются в соответствии с требованиями закупок, а также с целью определения потребностей в ресурсах, планирования их затрат, обеспечения получения материальных ресурсов от поставщиков, обеспечения контроля, учета и отчетности по закупочным операциям. В дополнение к этой непроизводительной деятельности

используются ресурсы для сборки и обработки;

2) Управление производственными закупками - это количественные и качественные методы материальных ресурсов на складах, их хранение, хранение, сортировка, отбор партий для производственного отпуска, подготовка к потреблению, отгрузка материальных ресурсов в мастерские.

Основной целью закупочной логистики является надежное и качественное обеспечение предприятия материальными ресурсами для выполнения заданного производственного мониторинга. Задача закупочной логистики - координация требований финансового менеджмента (минимальные затраты, риски, максимальная скорость оборота капитала), оперативного управления (полное удовлетворение запланированных запросов ресурсов, синхронизация поставок с графиком производства, качеством, отсутствием сбоев).

Виды управления с точки зрения логистики предприятия стратегии управления материальными ресурсами. Решения по оптимизации включают в себя минимизацию общих затрат на управление закупками и запасами, оптимизацию доставки ресурсов с использованием ЛТ, снижение рисков и выбор поставщиков. Управление закупками сильно влияет на конкурентоспособность компании. Если эта функция закупок не будет выполнена, то компания не получит сырье или готовую продукцию в нужное время, надлежащего качества и по цене, которая будет поддерживать конкурентоспособность и контроль стоимости конечного продукта. Сотрудники отдела управления логистикой постоянно нуждаются в анализе результатов управленческих решений.

Более того, анализ проводится, как правило, для отдельных логистических функций и, в целом, для логистики компании с целью определения уровня достижения стратегических, тактических и оперативных целей логистической системы.

С точки зрения логистики нас в первую очередь интересует экономический и финансовый анализ. Данные такого анализа позволяют нам оценивать решения, принимаемые менеджерами по логистике, которые в конечном итоге влияют на уровень общих затрат, прибыли, рентабельности и других итоговых показателей. На уровне компании можно выделить следующие задачи логистического анализа:

- реализация стратегического (тактического, оперативного) логистического плана;

- соответствие логистического плана маркетингу и производству;

- качество продукции и логистических услуг; анализ степени удовлетворенности клиентов;

- эффективность реализации отдельных логистических функций и функционирования отдельных подсистем, звеньев и элементов логистической системы;

- эффективность использования в логистике управления инвестициями, основными средствами, оборотными средствами, материальными ресурсами, живым трудом;

- производительность (производительность);

- уровень технологической и технической базы управления логистикой;

- эффективность логистической информационной системы и прикладных информационных и компьютерных технологий;
- финансовый аудит;
- компоненты логистических затрат;
- влияние логистической стратегии компании на ее рыночные позиции;
- логистические риски и разработка мер по их снижению;
- поставщики, потребители, посредники с точки зрения реализации логистической концепции компании;
- уровень координации, интеграции и взаимодействия компании и логистических посредников и т. д.

Таким образом цели управления логистикой, его основной целью является эффективное управление основными и связанными потоками в контексте оптимизации необходимых ресурсов. Оптимизация - это процесс определения предельной ценности поведения логистической системы (максимум с точки зрения результатов, минимум - затрат), который можно оценить как лучший вариант из многих возможных. В процессе оптимизации определяется, какое состояние логистической системы будет наилучшим с точки зрения требований к ней (критерий оптимальности), а какое рассматривается как цель оптимизации.

Многие предприятия, в целом демонстрирующие хорошие результаты в области управления закупками, не замечают серьезной проблемы, заключающейся в [5]:

1. Большинство компаний систематически недооценивает роль квалифицированных кадров в управлении закупками, что негативно сказывается на показателях эффективности.

2. Соответствующими подразделениями ставятся заниженные цели, а менталитет специалистов по снабжению ограничивается транзакционной деятельностью.

3. Действия специалистов по закупкам могут идти вразрез с корпоративной стратегией. Как правило, эта проблема напрямую связана с двумя описанными ранее. В малоэффективных компаниях она возникает из-за того, что на ранних этапах стратегического планирования вопросы, связанные с закупками, в расчет не принимаются.

С точки зрения управления логистикой, оптимизация рассматривается не только как аналитический процесс, но и как процесс достижения этой цели: перевода системы из существующего в желаемое состояние. В современной рыночной экономике требуется управление логистикой, то есть деятельность, нацеленная на управление всеми логистическими процессами в цепочке поставок, координацию этих процессов и объединение всех звеньев цепочки поставок в единую цепочку. Логистическое управление или управление логистическими процессами необходимо для снижения затрат на логистику на всех участках цепочки поставок и в точках, их соединяющих. В свою очередь, снижение затрат на логистику создает основу для построения стратегии получения дополнительной прибыли, а это, в свою очередь, помогает создавать дополнительные возможности при изучении новых методов, моделей и

технологий в управлении предприятием. В результате научное обоснование необходимости использования логистического управления на предприятии и его профессиональной реализации может помочь снизить затраты на логистику.

Список использованной литературы:

1. Гаджинский А.М. Логистика: Учеб. пособие. – М.: Маркетинг, 2005.
2. Гордон М.П., Карнаухов С.Б. Логистика товародвижения. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999.
3. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
4. Миротин Л.Б., Боков В.В. Современный инструментарий логистического управления М.: ЭКЗАМЕН, 2005.
5. По материалам Вестник McKinsey, № 23 за 2011

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Сарсекенова Алма  
Караганда  
Лог-32

Научный руководитель - магистр, преподаватель Привалова О.А.

Автоматизация информационных потоков, сопровождающих грузовые потоки - это один из наиболее существенных технических компонентов логистики. Современные тенденции управления информационными потоками состоят в замене бумажных перевозочных документов электроники.

При бездокументной технологии, традиционные методы выполнения грузовых и коммерческих операций на станциях отправления, прибытия и в пути следования стали анахронизмом – они являются барьером на пути создания принципиально новых технологий перевозочного процесса.

Предпринимаются попытки упрощения перевозочных документов грузовых тарифов, системы взаимных расчетов за перевозки между отправителями, получателями и транспортными организациями. Но, по сути дела, устаревшую технологию коммерческой работы накладывают на современные технические средства автоматизации.

Естественно, при разработке новой технологии необходимо ориентироваться не только на существующие технические средства автоматизации, но и учитывать дальнейшие перспективы их развития. Технической базой создания прогрессивных технологий и построения транспортной логистической системы является:

- многопроцессорные ЭВМ, мини- и макроЭВМ пятого поколения;
- каналы связи;
- оснащение персональными компьютерами должностных лиц грузовых



станций.

Помимо применения прогрессивной технической базы, при создании принципиально новой технологии необходимо осуществить комплекс следующих организационно-технологических мероприятий:

1. разработать унифицированную для всех видов транспорта систему кодирования грузов, грузоотправителей и грузополучателей, вагонов и других транспортных средств, а также железнодорожных станций, портов, автостанций. Все виды информации на грузовых единицах, включая отправительскую и железнодорожную маркировку, должны наноситься способом, удобным для автоматического считывания современными устройствами распознавания образцов;

2. построить банки данных из нормативно-справочной и оперативной информации в ВС станции, ИВЦ и ГВЦ, которые содержат всю информацию, необходимую для решения задач автоматизации грузовых и коммерческих операций слежения и розыска грузов в границах станции, дорог и железнодорожной сети. Основная цель разработки перспективной принципиально новой технологии – полностью автоматизировать процессы приема, розыска и учета грузов, слежение за их движением на всех этапах процесса перевозок, в том числе на фазах обслуживания материальных потоков грузовой станции практически без бумажных документов.

Процесс перемещения грузов по железной дороге моделируется движением данных по массивам памяти на станциях отправления, назначения, сортировочных станциях в ИВЦ и ГВЦ МПС, т.е. строится глобальная динамическая модель движения материального потока.

Динамическая информационная модель в начале строится на станции отправления с передачей данных в ИВЦ дороги отправления (рис.1). При передаче груза на станцию назначения формируется информационная модель его переработки в РЦ станции по элементам технологического процесса. Помимо этого, в ГВЦ строится динамическая информационная модель по элементам транспортной сети для дорог, сортировочных и грузовых станций. Исходя из этого, идея бездокументной технологии состоит в обеспечении синхронизации процессов перемещения грузов по транспортной сети и данных о грузе в динамической информационной модели, что отвечает идеям логистики.

Гипотетическая бездокументная технология обслуживания материальных потоков и сопровождающих информационных потоков проводится следующим образом.

Заявка на перевозку груза в виде запроса передается отправителем по каналам связи ВЦ станции. При получении визы на перевозку в памяти ЭВМ записывается информация о грузе. Движение информации по мере обслуживания материального потока на грузовой станции может осуществляться по принципу «сдвигающего регистра».

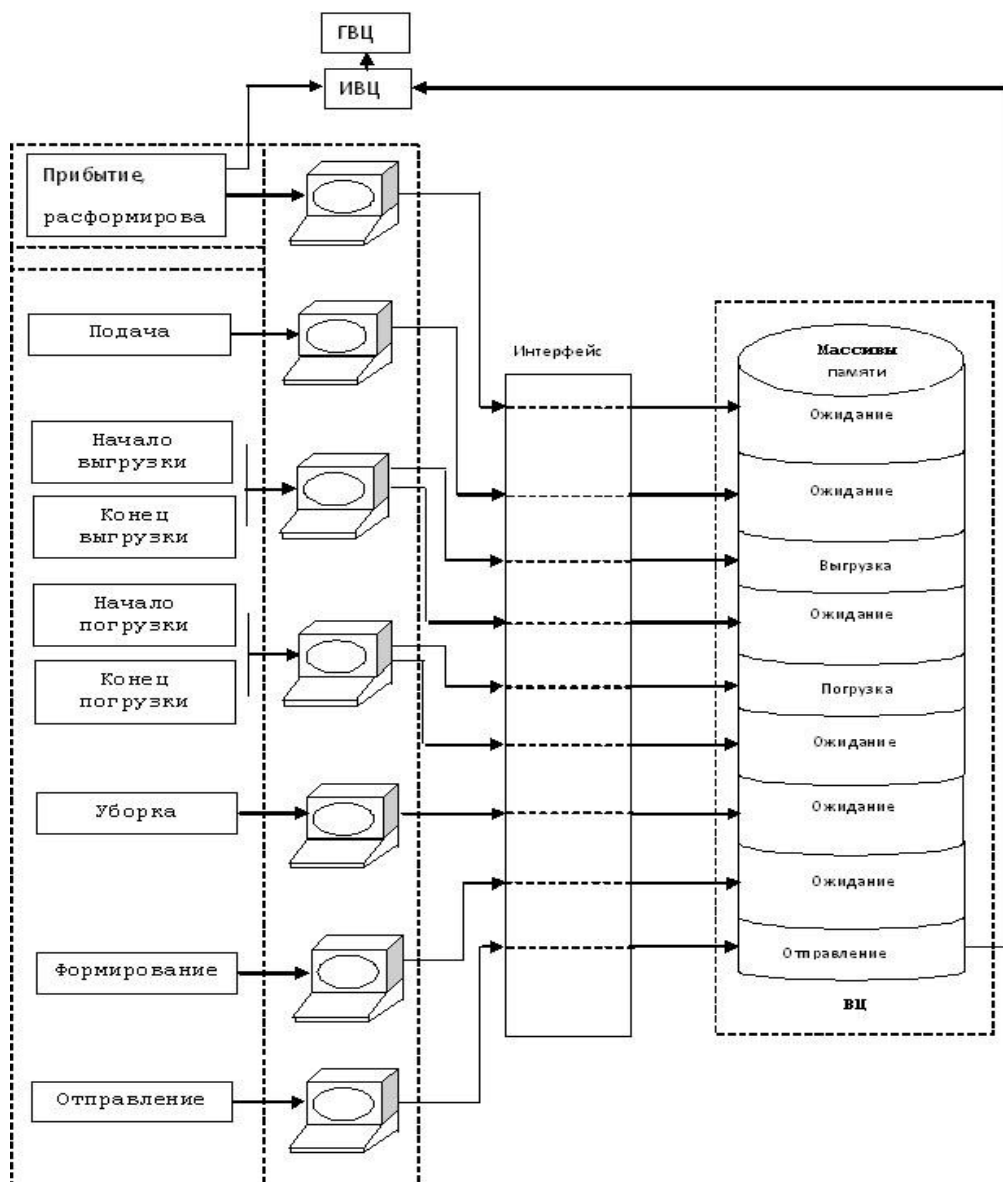


Рисунок 1 - Динамическая информационная модель бездокументной технологии при приеме груза

Груз доставляется на транспортно-складской комплекс. После его приема и размещения в зоне хранения информация о грузе вновь передается оператором в ВЦ станции, сравнивается с записями и при их совпадении поступает в следующий массив памяти – «Ожидание погрузки». С этого момента начинается электронный материальный учет принятого груза. Сигнал об изменении состояния груза передается в ЭВМ в виде кода. Дополнительная информация при приеме груза, автоматически считывается с маркировки, нанесенной на груз в виде штрихового кода.

Все погрузочно-разгрузочные и складские операции выполняются на транспортно-складском комплексе (ТСК) автоматически. Линейно-штриховой код позволяет осуществить автоматическое адресование грузов по секциям и ячейкам зоны хранения.

В момент начала погрузки в ЭВМ поступает сигнал и информация о грузе

передается из массива памяти «Ожидание погрузки» в массив «Погрузка». По сигналу завершения погрузки данные передаются из массива «Погрузка» в массив «Ожидание уборки». Автоматическое устройство считывает шифр-номер вагона и информация через посредство видеотерминала одновременно с сигналом об окончании погрузки передается в ЭВМ. Она дополняет информацию, ранее записанную в памяти. Если в вагон погружены мелкие отправки, то информация содержит перечень всех грузов, находящихся в вагоне, и является бездокументным аналогом вагонного места.

По сигналу об окончании уборки вагонов, поступившему от машиниста маневрового локомотива, информация о вагоне и грузе передается из массива «Ожидание уборки» в массив «Ожидание формирования». Здесь сигнал представляет номер вагона.

В итоге всей описанной процедуры завершается материальный учет грузов на ТСК. При выполнении операции по прямому варианту адресование грузов производится непосредственно из вагонов в автомобили по кратчайшему пути в соответствии с программой, которая обрабатывается ЭВМ. После завершения формирования поезда от бригады маневрового локомотива поступает в ЭВМ сигнал, по которому передается информация о грузе в следующий массив памяти «Ожидание отправления». После отправления состава, в котором находится вагон с принятым грузом, завершается бездокументный учет принятой отправки в ВЦ станции. Информация о нем стирается в оперативной памяти ЭВМ, но ее содержание переносится на долговременные носителя информации, которые хранятся в архиве станции.

Если груз принимается на станции, где отсутствует ВЦ, то вся информация о последовательных стадиях обработки груза передается через интеллектуальный терминал в ВЦ коллективного пользования опорой грузовой станции. Моменты приема и отправления груза на станции погрузки и основные данные об отправке также передаются в ИВЦ дороги отправления и ГВЦ. Здесь формируется обобщенная информационная модель, характеризующая состояние груза на отдельных этапах перевозочного процесса.

Для осуществления принципов бездокументной технологии необходимо решить следующие задачи:

Реконструировать существующие правовые нормы, связанные с упразднением перевозочных и других документов, имеющих в настоящее время важное юридическое значение.

Выполнять эргономические и психологические исследования деятельности должностных лиц, которые были традиционно связаны с документированием перевозок и будут работать в условиях полной автоматизации и постоянного диалога с ЭВМ.

Разработать рациональную помехоустойчивую унифицированную систему кодирования вагонов, грузов, грузополучателей, грузоотправителей, производственных объектов – элементов транспортной сети – с учетом минимальной избыточности этой системы.

Построить структуру машиночитаемого кода, наносимого на грузы и вагоны, для автоматического считывания информации.

### Список использованной литературы:

1. Афанасенко, И. Д. Коммерческая логистика / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. - М.: Питер, 2018. - 352 с.
2. Бабурин, В. А. Управление грузоперевозками на водном транспорте / В.А. Бабурин, Н.В. Бабурин. - М.: Миръ, 2017. - 304 с.
3. Гайдаенко, А. А. Логистика / А.А. Гайдаенко, О.В. Гайдаенко. - Москва: ИЛ, 2015. - 272 с.
4. Горев, А. Э. Грузовые перевозки. Учебник / А.Э. Горев. - М.: Academia, 2018. - 304 с.
5. Григорьев, М. Н. Коммерческая логистика. Теория и практика / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров, В.В. Ткач. - М.: Юрайт, 2017. - 490 с.

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза.

Кладько Максим

Караганда

Лог-32

Научный руководитель - старший преподаватель Майкенова А.Е.

Одним из основных звеньев регулирования деятельности страхового рынка является государственное регулирование, определяемое соответствующими законодательными актами. Необходимость такого вида регулирования, в первую очередь, определяется защитой прав и интересов страхователей, предотвращением их финансовых потерь вследствие неплатежеспособности страховой организации.

В первую очередь, государственное регулирование страхования определяется Законом РК «О страховой деятельности в РК» от 18 декабря 2000 года. В этом законе определены и приведены все основные принципы и понятия необходимые для нормального функционирования страховых организаций на территории РК, но так как страховая деятельность постоянно развивается, как и другие ключевые сферы деятельности, законодательству требуется совершенствоваться в соответствии с этими изменениями. [1] На данный момент стремительным образом развивается сфера IT, в связи с этим, наше правительство начало активную цифровизацию ключевых аспектов жизни граждан. Не обошли эти нововведения и страхование. Относительно недавно национальный банк Казахстана объявил о том, что Законом Республики Казахстан от 2 июля 2018 года № 166-VI «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и страховой деятельности, рынка ценных бумаг» внесены законодательные поправки. Эти поправки коснулись онлайн-страхования и закрепления легитимности страхового полиса в электронной форме. С 1 января 2019 года клиенты страховых организаций могут заключать договоры страхования и оформлять страховые полисы в электронной форме с использованием интернет-ресурсов. Возможность заключения электронной формы договора вводится по всем видам обязательного и добровольного страхования. С введением онлайн-страхования исключается обращение бумажных полисов по договорам обязательного страхования. Факт заключения договора страхования будет проверяться путем направления запроса в единую базу данных по страхованию. Автовладельцам не нужно будет предъявлять сотрудникам административной полиции страховой полис. Введение онлайн-страхования позволит уменьшить стоимость страхования [2]. Заключать договоры напрямую через интернет-ресурсы страховых компаний без посещения офиса или участия посредников, ускорит получение страховых выплат, а так же упростит всю процедуру страхования, что определено повлияет на количество клиентов. Страховые компании вправе предоставить скидку до 10% при

заключении договоров ОГПО владельцев транспортных средств в электронной форме. Конечно же, это не означает полный переход на цифровой документооборот в страховых организациях, но само появление такой альтернативы уже есть большой шаг для сферы страхования.

Помимо, этого данный законодательный акт внес еще несколько существенных изменений в деятельность страховых организаций, а именно их посредников.

Первое изменение говорит о том, что договоры по всем видам страхования, кроме добровольного, заключаемые онлайн, оформляются напрямую, то есть без посредников. Что в разы сокращает сферу их деятельности.

Второе изменение гласит, что с 1 января 2019 года лицензия страхового брокера подразделяется на два ключевых вида брокерской деятельности – по заключению договоров страхования и по заключению договоров перестрахования.

В отношении каждого вида брокерской деятельности вводятся отдельные регуляторные требования, направленные на обеспечение финансовой стабильности страховых брокеров, а также повышение качества оказываемых ими услуг. В частности, вводится требование по наличию у страхового брокера определенного минимального размера собственного капитала, плюс к этому, планируется установление требований к уставному капиталу с учетом видов деятельности каждого страхового брокера. Сделано это, в первую очередь, для того, чтобы повысить безопасность клиентов брокера в случае наступления страхового случая, так как подобные требования увеличивают платежеспособность брокера.

Как отмечается, с даты введения закона в действие ограничивается участие страховых брокеров-нерезидентов Республике Казахстан в размещении рисков из Казахстана, что обеспечит повышение потенциала внутреннего рынка и роли страховых брокеров-резидентов на страховом рынке нашей страны. Для предотвращения конфликта интересов и нарушений законодательства о страховании и страховой деятельности, которые возникали при осуществлении страховыми брокерами посреднической деятельности по заключению договоров страхования на web-портале государственных закупок. С 1 января 2019 года страховым брокерам запрещается участие в государственных закупках по предоставлению услуг, связанных с заключением договоров страхования. Поставщиками услуг могут выступать только страховые организации без участия посредников.

Главные изменения в законодательстве, касающиеся страховых агентов.

После изменения законодательства страховые агенты-физические лица имеют право работать от имени и по поручению одной страховой организации, осуществляющей деятельность по отрасли "страхование жизни", и (или) одной страховой организации, осуществляющей деятельность по отрасли «общее страхование»[3].

С момента вступления закона в полную силу страховые агенты не имеют права оказывать посредническую деятельность по следующим договорам страхования:

- пенсионного аннуитета, заключаемым в соответствии с законом "О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан";
- аннуитетного страхования, заключаемым в соответствии с законом "Об обязательном страховании работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей";
- договорам страхования, заключаемым в рамках государственных закупок в соответствии с законом "О государственных закупках";
- договорам страхования, по которым страхователями являются национальный управляющий холдинг, национальные холдинги, национальные управляющие компании, национальные компании, Национальный банк РК;
- договорам страхования, по которым страхователями являются государственные органы, государственные учреждения, государственные предприятия, юридические лица, пятьдесят и более процентов голосующих акций (долей участия в уставном капитале) которых принадлежат государству, и аффилированные с ними юридические лица;
- договорам обязательного страхования туриста, заключаемым в соответствии с законом "Об обязательном страховании туриста" [4].

А с 1 января 2021 года страховые агенты будут не вправе выступать посредниками по договорам обязательного страхования, по которым страхователями являются юридические лица.

Также с января 2019 года был введен новый для казахстанского рынка страхования вид страхования – вменённое страхование. Это вид страхования, которое позволяет предусмотреть гибкие условия. Это некий гибрид обязательного и добровольного страхования. При вменённом страховании страховой договор заключается на условиях, определённых соглашением сторон, но с соблюдением минимальных условий, установленных законодательными актами РК [5]. Таких как объект страхования, страховые риски и минимальные размеры страховых сумм. Это достаточно логичный дополнительный продукт на рынке страхования, в котором клиент страховых организаций может выбрать удобные для себя условия и порядок страхования, но только в пределах рамок, определённых государством. То есть, предоставляется свобода выбора условий, но и остается контроль, чтобы не допускать попустительства [6].

Таким образом, мы видим, что цифровые технологии были успешно внедрены в страхование и активно используется страховыми организациями. Помимо, этого в рамках социально-экономической модернизации РК, как, ранее было сказано, были приняты новые законодательные акты, совершенствующие страховую деятельность и развивающие ее новые виды [7].

Список использованной литературы:

1. [https://online.zakon.kz/document/?doc\\_id=1021136](https://online.zakon.kz/document/?doc_id=1021136)
2. [http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses\\_of\\_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana](http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana)
3. <http://www.vestnik-kafu.info/journal/25/1056/>
4. <https://pavlodar.com/zakon/?dok=00065&all=04005>

5. <http://www.matritca.kz/news/55205-s-2019-goda-kazahstanskim-avtovladelcam-ne-nuzhno-budet-vozt-s-soboy-strahovoy-polis.html>

6. <https://www.zakon.kz/amp/4949729-kakie-izmeneniya-proizoshli-v.html>

7. [https://forbes.kz/finances/insurance/po\\_novyim\\_pravilam\\_1546580820/](https://forbes.kz/finances/insurance/po_novyim_pravilam_1546580820/)

## ВЛИЯНИЕ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Ковалева Кристина, Басова Анастасия

Караганда

УА-32

Научный руководитель - к.э.н, доцент Мажитова С.К.

Накладные расходы – это неявные расходы, которые связаны с объектом учета затрат и калькулирования себестоимости, но их непосредственное отнесение на него экономически нецелесообразно.

Отечественной концепцией и практикой довольно хорошо решаются проблемы анализа себестоимости всей реализованной продукции, что дает возможность обнаруживать и задействовать резервы ее снижения. Но, при всей значимости и важности подобного анализа, в условиях конкурентного рынка его недостаточно. Собственников или руководителей компании интересует, во что обходится изготовление и реализация любого типа продукции, поэтому для того, чтобы сделать заключение о целесообразности производства того или иного вида продукции, необходимо сравнить ее себестоимость с рыночными ценами. При этом зачастую упускается из виду, что ситуация, когда продукция становится убыточной и выпуск ее нецелесообразен, может появляться вследствие некорректного распределения накладных затрат между отдельными разновидностями продукции.

Себестоимость — денежная оценка используемых в производстве продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на её производство и сбыт. Структура себестоимости по элементам затрат состоит из материальных затрат, оплаты труда, социальных отчислений, амортизации основных средств, а так же прочие расходы, которые включают в себя накладные расходы.

Производственные накладные расходы – это разнообразная совокупность затрат, связанных с производством, но которые нельзя непосредственно отнести на конкретные виды готовой продукции.

Примеры производственных накладных затрат:

- амортизация производственных основных фондов (здания, оборудование, транспортные средства);
- коммунальные расходы производственного назначения (отопление, электроэнергия, водоснабжение и т.п.);



- вспомогательные материалы (обтирочные, смазочные и моющие материалы, фурнитура и т.п.);
- затраты на вспомогательные труд (оплата труда работников склада производственных материалов, отдела технического обслуживания производства, уборщиков производственных помещений и т.п.);
- прочие.

Особое внимание уделяется правильному распределению и разноске затрат в целях определения их влияния на конечный результат деятельности предприятия и формирования в этой связи объективной цены. Потребность отнесения накладных затрат на продукцию обусловлено:

1 возможность установления полных затрат на единицу продукта. Пренебрежение накладными расходами может послужить причиной к ошибкам в ценообразовании;

2 определение себестоимости запасов, так как состав затрат формируется под воздействием разных факторов: характера изготавливаемой продукции и потребляемых материально-сырьевых ресурсов, технического уровня производства, форм его организации, а также размещения, условий снабжения и реализации продукции и т.д.

Тенденция к увеличению доли накладных расходов в себестоимости продукции четко прослеживается во всех отраслях производства. Это связано с автоматизацией производственных процессов. Замена живого труда машинным приводит к увеличению доли работающих, в большей степени обеспечивающих технологический процесс, чем непосредственно участвующих в нем, т.е. операторов, наладчиков, программистов. Кроме того, необходимость отслеживания изменений в потребностях рынка и соответствующего реагирования на эти изменения требует вовлечения все большего числа работников в процесс маркетинга, исследований и конструкторско-технологических разработок. Вследствие данных изменений возрастает необходимость распределения накладных расходов между отдельными объектами.

Теоретически при учете издержек производства накладные расходы должны относиться на отдельные изделия, исходя из доли каждого изделия в произведенных затратах. Однако на практике это невозможно, и неэкономично. Для обеспечения достоверности информации о затратах в разрезе отдельных видов продукции возникает необходимость распределения каждой статьи накладных расходов по своему носителю затрат. Целесообразно для этих целей с учетом возможностей, предоставляемых отечественным учетом, рассматривать следующие статьи:

- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- коммерческие расходы. [2]

Как при непрерывном, так и при прерывном производстве применяются приблизительно одни и те же методы отнесения накладных расходов на изделия.

Расчет издержек производства может производиться исходя из заранее подготовленной сметы накладных расходов. Для указания действительных производственных накладных расходов и представления полной информации о затратах руководству производства можно использовать заранее определенные нормы накладных расходов.

Наиболее распространенным в настоящее время является подход, при котором все накладные расходы распределяются по какой-либо одной базе распределения — времени работы или величине заработной платы основных производственных рабочих, времени работы оборудования, сумме материальных или прямых затрат и т.д. При этом не учитывается, что накладные расходы являются комплексными статьями и представляют собой совокупность различных по своему экономическому содержанию и по характеру изменения в зависимости от уровня деловой активности затрат.

При производстве продукта часто используются материалы, которые имеют высокую стоимость и практически не подвергаются переработке (упаковка, аксессуары). При этом их стоимость, заложенная в цену, возрастает на процент накладных расходов, равный проценту накладных расходов, относимых на стоимость материалов. В этом случае использование таких материалов может повышать стоимость конечного продукта на десятки процентов. Или же бывает другая ситуация, когда поставщики выпускают более дорогие комплектующие, которые должны приводить к повышению производительности труда и, следовательно, к снижению доли накладных расходов (сокращение объема перевозок, складских издержек, стоимости используемого оборудования). Для того, чтобы узнать реальную себестоимость продукции в организации возникает необходимость выбрать метод распределения накладных расходов, позволяющий решить указанные проблемы, и не требующий коренных изменений в программном обеспечении процесса ценообразования. [3]

Например: Стоимость материалов для обустройства водоснабжения из стальных труб в два раза дешевле стоимости металлопластиковых труб. При этом производительность труда в два-три раза выше при применении металлопластиковых труб. Кроме того, не требуется применение сварочных работ (транспортировка, пожарная безопасность, квалификация работников и т. н. связанное со сваркой). Цена на работы на установке металлопластиковых труб, которую выставляет подрядчик вдвое выше, чем на работы со стальными трубами.

Таким образом, в рамках общепринятого процесса ценообразования становится не выгодным применять вышеуказанные материалы из-за высокой цены конечного продукта. Либо их применение требует дополнительного анализа изменения структуры издержек с целью получения реальной цены.

В связи с этим возникает необходимость предложить метод распределения накладных расходов, позволяющий решить указанные проблемы, и не требующий коренных изменений в программном обеспечении процесса ценообразования.

Таким образом, накладные расходы имеют большое влияние на формирование себестоимости готовой продукции. Так как данные расходы

составляют значительную долю всех расходов на создание продукции, наряду с использованными материалами и оплатой труда рабочих, которые непосредственно участвуют в процессе производства. Себестоимость готовой продукции напрямую зависит от величины накладных расходов, так как при снижении накладных расходов снижается и себестоимость, а значит и прибыль, полученная от реализации такой продукции, будет больше.

Выбор одной базы распределения затрат для всех накладных расходов приводит к значительному искажению величины себестоимости отдельных видов изделий. При этом величина накладных расходов, приходящаяся на те или иные изделия, а соответственно, и их себестоимость изменяются, в ряде случаев значительно, в зависимости от используемой базы распределения затрат. Наконец, то или иное изделие, рентабельное при использовании какого-либо одного носителя затрат, может оказаться убыточным при ином способе распределения накладных расходов.

Список использованной литературы:

- 1 Шевчук Д.А. Ценообразование: учебник, ГроссМедиа, 2008, стр.110
- 2 Маховикова Г. А. Ценообразование: учебник и практикум, Юрайт, 2017
- 3 Слепов В.А., Николаева Т.Е. Ценообразование: Издательство «Дом ФБК»,2001
- 4 Мажитова С. К. Цены и ценообразование: для практических занятий, СРСП: Издательство «Карагандинский Экономический Университет Казпотребсоюза»,2019

## ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СФЕРЫ НАУКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Башкирский государственный университет  
Коннова Арина  
Уфа

Научный руководитель – доцент, канд. экон. наук Вишневская Н.Г.

В ключевых государственно-политических документах, программах действующих в нашей стране политических партий, выступлениях их лидеров, политике Министерства науки и высшего образования Российской Федерации неизменно подчеркивается, что образование, неразрывно связанное с наукой, является движущей силой экономического и социального развития страны, роста национального благосостояния [1]. В этих условиях особенно важным становится динамика подготовки научных кадров в стране. Многие авторы констатировали снижение интереса молодых людей к научной и научно-педагогической деятельности, вызванное разными причинами: низкая заработная

плата, профессиональная невостребованность, ограниченные возможности карьерного роста [2].

Данная статья описывает динамику подготовки кадров для научной сферы России. В 2005 году больше всего исследователей было в технической области науки (249 358 чел.). Второе место по количеству занимали исследователи в естественной области науки (91 570 чел.). Третье – в медицинской (15 672 чел.), четвертое – в сельскохозяйственных (13 724 чел.), пятое – в общественных (12 497 чел.), шестое – в гуманитарных (8 300 чел.) [3].

В 2010 году первое место по количеству занимали исследователи также в естественной отрасли науки (224 641 чел.), второе – в естественной (89 375 чел.), третье – в медицинской (16 516 чел.), четвертое – в общественных (14 347 чел.), пятое – в сельскохозяйственной (12 734 чел.), шестое – в гуманитарных (11 302 чел.).

В 2016 году первое место занимали исследователи в естественных отраслях науки (225 038 чел.), второе – в естественных (85 979 чел.), третье – в общественных (19 831 чел.), четвертое – в медицинских (16 137 чел.), пятое – в гуманитарных (12 328 чел.) и шестое место – в сельскохозяйственных (11 066 чел.).

В 2017 году главенствующее место по количеству занимали представители технических наук (224 111 чел.), второе – естественных (79 960 чел.), третье – общественных (18 126 чел.), четвертое – медицинских (14 942 чел.), пятое – гуманитарных (12 291 чел.), шестое место – сельскохозяйственных (10 343 чел.).

Какую тенденцию мы наблюдаем? Лидирующее положение по количеству на протяжении 12 лет занимают исследователи в технической области науки. Второе место – исследователи в естественной области науки. Третье место на протяжении 5 лет (с 2005 по 2010 гг.) занимали исследователи в медицинской области науки, то уже в 2016 и 2017 г. эту позицию занимают исследователи в общественной области науки. С чем это связано? Мы полагаем, что причина в том, что возрос интерес к общественным наукам – в обществе наблюдаются новые явления. Четвертое место в 2016 и 2017 г. занимают исследователи в области медицинской науки. На пятом месте с 2005 по 2010 год принадлежит исследователям в сельскохозяйственной области науки, а уже в 2016 и 2017 гг. это место у исследователей гуманитарных наук.

Рассмотрим динамику количества исследователей в целом. В 2005 году их количество составило 391 121 чел., докторов наук – 23 410 чел., кандидатов наук – 76 018 чел. В 2006 году количество исследователей составило 368 915 чел., докторов наук – 26 789 чел., кандидатов наук – 78 325 чел. В 2016 г. количество исследователей составило 370 379 чел., докторов наук – 27 430 чел., кандидатов наук – 80 958 чел. В 2017 г. количество исследователей составило 359 793 чел., докторов наук – 26 076 чел., кандидатов наук – 77 251 чел.

Какую тенденцию мы наблюдаем? Количество исследователей существенно снижается. Разница между 2006 и 2017 годом составила 31 328 человек. Возможно, это связано с сокращением бюджетных мест на первом уровне высшего образования – бакалавриате. Количество кандидатов наук с 2005 по 2016 г. росло, а в 2017 г. – опять началось уменьшение. Количество же докторов

наук с 2005 по 2016 г. значительно увеличилось, но в 2017 г. тоже пошло на спад.

Интересен анализ половозрастной структуры исследователей.

На конец 2017 года численность аспирантов мужчин составила – 49 570 чел. Из них 12 907 чел. в возрасте до 24 лет (включительно), 25 421 чел. – в возрасте от 25 до 29 лет, 5 548 чел. – в возрасте от 30 до 34, 2 849 чел. – от 35 до 39 лет, 2 845 чел. – от 40 лет и старше.

Что касается женщин, то их количество на конец 2017 года составило – 43 953 чел. Из них 7861 чел. в возрасте до 24 лет (включительно), 22 103 – в возрасте от 25 до 29 лет, в возрасте от 30 до 34 лет - 6 905 чел., 3 630 чел. – от 40 лет и старше.

Таким образом, можем сделать вывод о том, что мужчин аспирантов больше, чем женщин на 5 617 чел. или примерно на 11 %. Больше всего аспирантов в возрасте от 25 до 29 лет. Логичный показатель, так как в аспирантуру поступают обычно в возрасте 24 лет, после окончания магистратуры. Самый меньший показатель у мужчин в возрасте от 40 лет и старше, а у женщин в возрасте – от 35 до 39 лет. Такой показатель у мужчин, скорее всего связан с тем, что этот возраст все-таки в большей степени для карьерного продвижения. У женщин низкий в возрасте от 35 до 39 лет я думаю это связано с тем, что в этом возрасте женщины ориентированы на семью.

В условиях развития цифровой экономики обеспечение ее квалифицированными научными кадрами крайне важно, поэтому выявленные нами тенденции на снижение количества ученых вызывают определенное беспокойство. В данных условиях государству необходимо разработать меры стимулирования молодежи для вовлечения их в научную сферу.

Список использованной литературы:

1. Шадриков В.Д. Кадры для инновационной экономики: как в действительности обстоит дело с их подготовкой? В.Д. // Высшее образование сегодня. 2019. № 6. С. 2-10.

2. Лаптев В.В., Писарева С.А. Подготовка кадров науки: стратегические ориентиры // Высшее образование в России. 2006. №4. С. 91-94

3. Индикаторы науки: 2019 : статистический сборник / Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский, Е. Л. Дьяченко и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. 328 с.

## РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК КАК ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Башкирский государственный университет

Лапука Евгения

Уфа

Научный руководитель – доцент, канд. экон. наук Вишневская Н.Г.

Наука не стоит на месте. Ежегодно проводятся многочисленные исследования в различных областях науки, ведутся дискуссии, публикуются статьи о разработках ученых. В данной работе мы анализируем эффективность и результативность этих инноваций в России и за рубежом и рассмотрим, какие отрасли науки более востребованы.

Представленные в работе статистические данные были собраны при помощи поисковой интернет-платформы Web of Science, которая объединяет реферативные базы данных публикаций в научных журналах и патентов, в том числе базы, учитывающие взаимное цитирование публикаций. Эта платформа охватывает материалы по естественным, техническим, общественным, гуманитарным наукам и искусству. Также анализируемая статистика была взята из библиографической и реферативной базы данных Scopus. Это инструмент для отслеживания цитируемости статей, опубликованных в научных изданиях [1].

Исходя из представленных данных, лидирующие позиции по числу статей в научных журналах занимают США (~ в 8 раз больше статей, чем в России). Об этом свидетельствуют обе базы данных. На втором месте находится Китай (~ в 7 раз больше статей по сравнению с Россией), на третьем – Великобритания (в 2,5 раза больше статей, чем в России). Далее следуют Германия и Япония [2].

С 2007 по 2017 гг. Франция переместилась с 6 места на 7, Канада – с 7 на 8 по данным Web of Science и с 7 на 9 по данным Scopus, Россия – с 13 на 14. Италия и Республика Корея уверенно занимают 8 и 12 позиции соответственно. Индия и Тайвань характеризуются самыми динамичными показателями: первая страна поднялась на 4 позиции (с 10 на 6 и с 9 на 5), вторая опустилась на 5 (с 16 на 21).

Число статей, опубликованных в научных журналах в период с 2007 по 2017 гг. существенно возросло во всех странах, что говорит о постоянном развитии и прогрессивности науки. США и Китай являются мировыми научными лидерами.

Наиболее высокая публикационная активность российских авторов наблюдается в области физических наук. На втором месте – математические науки, на третьем – биологические. Менее всего в нашей стране изучены компьютерные и информационные науки. Среди технических наук больше всего статей опубликовано на тему материаловедение. Меньше всего – про медицинские технологии. Наблюдаются существенные различия между данными поисковых платформ. Это связано с тем, что Scopus использует на треть больше материала, чем WoS (Web of Science), которая склоняется к более традиционным источникам, особенно американским.

Проанализировав полученные данные с WoS, можно сделать вывод, что в области медицинских наук большинство научных публикаций создается на тему фундаментальной медицины. Менее исследована клиническая медицина. По Scopus лидирует клиническая медицина. По данным обеих платформ науки о здоровье расположены на последнем месте. Что касается сельскохозяйственных наук, публикационная активность сосредоточена на теме сельского, лесного и

рыбного хозяйства. Гораздо меньше внимания уделено ветеринарным наукам, животноводству и молочному хозяйству.

В области гуманитарных наук российские авторы преуспели в истории и археологии. На их долю приходится почти 50% (~ 47%) представленных в этом секторе наук. Менее всего исследуется искусствоведение.

В сфере общественных наук больше всего опубликовано материала об экономических науках. Также активно исследуются психология и науки об образовании. Самые низкие показатели наблюдаются в сфере СМИ и массовых коммуникаций.

Таким образом, наибольшее количество материала, опубликованного российскими авторами в научных журналах, относится к естественным наукам, а именно к физике. Наименьшее число статей посвящено сельскому хозяйству, в частности, животноводству. Технические, медицинские, гуманитарные и общественные науки развиваются стабильно.

Проанализировав данные, мы приходим к выводу, что в России и за рубежом наука активно развивается. Лидирующие позиции по научному прогрессу в мире занимают США. В России основное внимание исследователей уделяется изучению естественных наук, что позволяет стране занимать высокое место в рейтинге стран, причастных к развитию данной научной сферы. Об эффективности российских разработок говорит процентное соотношение по экспорту технологий. Мировыми лидерами результативных инноваций являются страны ОЭСР.

#### Список использованной литературы:

1. Вишневская Н. Г., Кутушева Л. М., Ушмаев А. Г. Публикационная активность ученых России как показатель результативности научных исследований и разработок // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – № 2(43), 2019. – С.61-671.

2. Наука. Технологии. Инновации: 2019: краткий статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – С. 49 – 55.

## РАЗВИТИЕ НАУКИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ: ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ

Башкирский государственный университет  
Михалева Лариса  
Уфа

Научный руководитель – доцент, канд. экон. наук Вишневская Н.Г.

Результаты научно-технологического прогресса играют важную роль в повседневной жизни людей. Статистические измерения этого влияния, как

правило, сфокусированы на экономической отдаче от вложений в исследования и разработки (рост производительности, диверсификация, сокращение издержек, увеличение объемов экспорта и др.). Вместе с тем не менее релевантными и значимыми, в частности для целей регулирования, представляются аналитические оценки социальных эффектов. Речь идет о влиянии науки и технологий на уровень и качество жизни населения (здоровье, продолжительность жизни, образовательный уровень, владение знаниями, компетенциями, творческими навыками и др.), удовлетворение возрастающих и меняющихся общественных потребностей. Население выступает не только ключевым потребителем инновационной продукции, но и источником запроса на новые знания и технологические решения. Иными словами, оно формирует специфический сегмент спроса на достижения науки и технологий. Оценить соответствующие эффекты можно путем изучения общественного мнения о науке и технологиях [1].

В данной статье проанализируем общественное мнение о науке, а конкретнее следующие аспекты: оценка населением рисков развития науки, технологий и техники, оценка населением уровня осведомленности о научно-технических достижениях, оценка населением влияния информационных технологий на повседневную жизнь.

На вопрос о том, делают ли наука и техника нашу жизнь более легкой, комфортной и здоровой, в 1996 году положительный ответ дали 53% респондентов, в 2006 – 73%, в 2016 – 91%. С утверждением, что сегодня люди придают слишком большое значение достижениям науки и техники и слишком мало духовной стороне жизни, в 1996 году согласны – 26% респондентов, в 2006 – 47%, в 2016 – 78%. Утверждение о том, что научно-технические достижения слишком быстро меняют нашу жизнь, в 1996 году считали верным 44% респондентов, в 2006 – 57%, в 2016 – 85% [1].

Во всех случаях мы наблюдаем последовательный рост количества респондентов, согласных с данными утверждениями.

Данные отражают как положительные результаты развития науки и техники, так и отрицательные последствия этого развития. В период с 1996 по 2016 количество людей, считающих, что наука и техника делают нашу жизнь более легкой, комфортной и здоровой, увеличилось на 38% или в 1,7 раз. Но увеличилось и количество людей, полагающих, что в условиях научно-технического прогресса люди придают слишком большое значение достижениям науки и техники и слишком мало духовной стороне жизни – в период с 1996 по 2016 их число увеличилось на 52% или ровно в 3 раза.

Кроме этого, на 41% или в 1,9 раз с 1996 по 2016 годы увеличилось количество людей, считающих, что научно-технические достижения слишком быстро меняют нашу жизнь. Эти показатели отражают рост масштабов внедрения достижений научно-технического прогресса в повседневную жизнь людей, увеличение влияния этих достижений на жизнь людей.

В целом данные, охватывающие промежуток в 20 лет с 1996 по 2016 годы, ярко изображают интенсивный рост научно-технического прогресса, увеличение масштаба внедрения продуктов научно-технического прогресса в повседневную



жизнь людей, а также и увеличение рисков, связанных с интенсивным развитием науки и техники (например, как отметили респонденты, люди все меньше и меньше заботятся о своих духовных потребностях).

Важным показателем является уровень осведомленности населения о новейших научно-технических достижениях.

Анализ данных показывает, что в 2016 году большинство населения – 53% – оценивали свой уровень осведомленности о новейших достижениях науки и техники как довольно низкий (низкий – 24% и скорее низкий – 29%), 29% населения оценивали этот уровень как средний, 10% оценивали свой уровень как скорее высокий и всего 3% населения имели высокий уровень осведомленности о новейших достижениях науки и техники. 5% затруднились ответить. То есть в 2016 году только 13% населения считали свой уровень осведомленности о новейших достижениях науки и техники достаточно высоким.

Проанализировав данные показатели, можем сделать вывод, что уровень научной коммуникации, то есть уровень распространения новейших научных открытий в массовое сознание, в нашей стране довольно низкий. В качестве одного из решений этой проблемы можно предложить усиленную разработку специальных каналов в Интернете, в которых будет рассказываться о науке интересно и доступно.

С низким уровнем осведомленности населения о научных достижениях нужно бороться путем популяризации науки, чтобы не допустить опасного распространения различных научных мифов и заблуждений.

По данным видно, что в 2017 году большинство населения – 72% оценивали влияние информационных технологий и информационно-коммуникационных сетей на свою жизнь позитивно, 11% оценивали это влияние неоднозначно, 2% – отрицательно и 7% населения посчитали, что, несмотря на интенсивное внедрение информационных технологий в жизнь, в целом, ничего не изменилось. 8% затруднились ответить.

Данные свидетельствуют о том, что большинство населения считает, что информационные технологии и информационно-коммуникационные сети позитивно влияют на их жизнь, заметно облегчают ее и создают мощное пространство для самореализации. Действительно, компьютеризация, интенсивное внедрение в нашу жизнь сетевых, мультимедийных, презентационных технологий значительно упрощает процесс накопления и обработки различной информации, облегчает процесс обмена информацией, увеличивает эффективность производства. Большую роль сейчас играют информационные технологии в образовании.

Однако довольно значительная часть населения – 20% полагает, что информационные технологии и информационно-коммуникационные сети оказывают на жизнь неоднозначное, реже даже отрицательное влияние, или почти не влияют на жизнь. Учитывая, что еще 8% не смогли дать определенного ответа на этот вопрос, мы имеем следующую картину: почти треть населения (28%), считают, что информационные технологии, в целом, не оказывают положительного влияния на жизнь.

Действительно, в настоящее время наблюдается тенденция возрастания

некоторого недоверия к научно-техническому прогрессу, в частности к активному внедрению в жизнь информационных технологий и информационно-коммуникационных сетей. Это связано, например, с тем, что в результате активного использования социальных сетей происходит сокращение доли «живого» общения между людьми, формирование так называемого шаблонного мышления [2].

Таким образом, проанализировав данные, отражающие тенденции в общественном мнении о современной науке, можем сделать ряд общих выводов. Колоссальный рост научно-технического прогресса и активное внедрение его продуктов в повседневную жизнь отмечает большинство опрошенных, причем отмечают как положительные, так и отрицательные стороны этого процесса. Абсолютное большинство населения позитивно оценивает влияние информационных технологий и информационно-коммуникационных сетей на свою жизнь. Тем не менее большинство населения отмечает, в целом, низкий уровень своей осведомленности о новейших достижениях науки и техники.

#### Список использованной литературы:

1. Индикаторы науки: 2019 : статистический сборник / Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский, Е.Л. Дьяченко и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – С. 266-267, 272.

2. Романович Н.А. Современный учёный в зеркале общественного мнения//Социология науки и технологий. 2010. Т. 1. № 3. С. 58-65.

### ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НАУЧНЫМИ КАДРАМИ: СТРУКТУРА И ДИНАМИКА

Башкирский государственный университет  
Нефёдов Иван  
Уфа

Научный руководитель – доцент, канд. экон. наук Вишневецкая Н.Г.

Вопросы, касающиеся специфики процесса подготовки научных и научно-педагогических кадров в системе послевузовского профессионального образования начинают приобретать все больший резонанс в условиях модернизации России. Свидетельством тому являются изменения, происходящие в науке и высшей школе. Например, если в 1991 году в России на каждые 100 человек, занятых исследованиями и разработками, приходилось 5 человек, подготавливаемых к научной деятельности или повышающих научную квалификацию в аспирантуре, то сегодня на 100 исследователей приходится более 35 аспирантов [1].

В данной статье проведен качественный анализ численности исследователей по возрастным группам и их средний возраст, а также удельный

вес исследователей с учёными степенями в их общей численности и средний возраст исследователей.

Проанализируем структуру исследователей по возрастным группам [2]. Мы видим, что наибольшее число исследователей в 2006 году составляет возрастную группу от 50 до 59 лет (27,8%), а наименьшую от 70 и старше (5,9%). В 2010 году ситуация практически не менялась. Также самой многочисленной группой остаётся возраст от 50 до 59 лет (24%), что на 3,8% меньше предыдущего года, а самую наименьшую группу составили также исследователи от 70 и старше (9,3%). В 2017 году наибольшее число исследователей составило возрастную группу от 30 до 39 лет (25,4%), а наименьшее составили также группу от 70 и старше (9,3%). Можно сделать вывод, что за весь исследуемый период возрастная группа от 30 до 39 лет значительно увеличилась на 12,3%, а в остальных происходило уменьшение численности исследователей.

Исследователи, имеющие докторскую степень в основной массе, входят в старшие возрастные группы 50-59 лет, 60-69 лет, 70 и старше. А исследователи, имеющие кандидатскую степень практически равномерно представлены во всех возрастных категориях, кроме возрастов до 29 и 70 и старше.

Таким образом, можно сделать вывод, что в общей численности исследователей увеличилась доля тех, кто имеет ученую степень кандидата или доктора наук, и произошло это во многом благодаря росту числа молодых исследователей с ученой степенью.

Мы видим, что средний возраст исследователей с 1994 до 2017 года, имеющих докторскую степень за весь период времени, увеличился на 5 лет. Средний возраст исследователей, имеющих кандидатскую степень, практически оставался стабильным и увеличился только на 2 года. Средний возраст всех исследователей за весь период времени увеличился на 2 года. Таким образом, можно сделать вывод, что средний возраст исследователей значительно не изменялся, а за последние 3 года оставался стабильным.

В таблице представлено количество исследователей с учёными степенями. Мы видим, что наибольшее число исследователей с докторской степенью было в 2015 году, а наименьшее в 1995 году. За весь период времени из количество увеличилось на 6746 человека. Также среди исследователей с кандидатской степенью наибольшее число их составляло в 1995, а наименьшее в 2005 году. За весь период времени количество исследователей с кандидатской степенью уменьшилось на 19884 человека, а общая их численность сокращалась.

Таблица 1

Численность исследователей с научными степенями в России

| Исследователи с учёными степенями | 1995   | 2000   | 2005   | 2010   | 2012   | 2015   | 2016   | 2017   |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Всего                             | 116465 | 105911 | 99428  | 105114 | 109330 | 111533 | 108388 | 103327 |
| Доктора наук                      | 19330  | 21949  | 234410 | 26789  | 27784  | 28046  | 27430  | 26076  |
| Кандидаты наук                    | 97135  | 83962  | 76018  | 78325  | 81546  | 83486  | 80958  | 77251  |

Таким образом, можно сделать вывод, что число исследователей, имеющих докторскую степень, постепенно увеличивалось, а имеющих кандидатскую уменьшалось. Заметим, что общая численность исследователей, имеющих кандидатскую степень, превышает тех, кто имеет докторскую учёную степень. Самый наибольший процент исследователей с докторской степенью мы видам в 2012 и 2014 года, а самый маленький в 1995 году. Также самый наибольший процент исследователей с кандидатской степенью приходится на 2015 год, а наименьший на 1995 год.

Таким образом, можно сделать вывод, что у исследователей с кандидатской и докторскими степенями одинаково наблюдался рост и в дальнейшем он практически не изменялся.

Исходя из анализа данных, можно сделать вывод, что значительно увеличилась доля исследователей в возрастной группе 30-39 лет, а также их общая численность сократилась на 13138 человек. Также средний возраст всех исследователей оставался практически стабильным на протяжении всего периода.

В настоящее время существуют различные меры поддержки молодых учёных, реализуемые на федеральном и региональном уровнях. Ежегодно на конкурсной основе выделяются по 500 грантов Президента РФ молодым кандидатам наук и их научным руководителям, а также 100 грантов Президента РФ молодым докторам наук. Программа построена на сочетании целевого финансирования в рамках конкретных мероприятий, направленных на сохранение и развитие кадрового потенциала государственного научно-технического сектора, осуществляемых молодыми учёными, аспирантами и студентами как самостоятельно, так и под руководством ведущих учёных России [3]. Поэтому можно предположить, что количество ученых, получивших ученые степени в перспективе будет увеличиваться.

#### Список использованной литературы:

1. Водождокова З. Н. Мотивация и ценности в системе воспроизводства научных и научно-педагогических кадров // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2010. №. 2. С. 87-93.

2. Индикаторы науки: 2019: статистический сборник / Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский, Е.Л. Дьяченко и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – С. 51-53

3. Петренко Л.Ф. Инновация: научные и научно-педагогические кадры // Вестник Российской академии наук. 2009. Т. 79. № 5. С. 479-480.

# ТРАНСҰЛТТЫҚ КОРПОРАЦИЯЛАРДЫҢ ҚАЗАҚСТАН АУМАҒЫНДА ДАМУЫ

Қарағанды экономикалық университеті

Ғазизова Қарақат Сәкенқызы

Қарағанды

Лог-31к

Ғылыми жетекші - магистр, оқытушы Кошмағанбетова А. С.

Қазіргі заманғы нарықтық экономика жағдайында ішкі және сыртқы экономиканың дамуы мемлекеттің саяси – экономикалық жағдайының өзгеруінің негізгі себептерінің бірі болып табылады. Әлемдік тәжірибе тиімділігі трансұлттық корпорациялар құру болып табылатын сыртқы нарықтарды жаулап алу жөнінде көптеген шаралар қабылдауда.

Трансұлттық корпорация (ТҰК)-келген еліне, меншік нысанына қарамастан, екі немесе одан да көп елдерде келісілген саясат пен жалпы стратегияны жүргізуге мүмкіндік беретін шешімдер қабылдау жүйесіне сәйкес әрекет ететін бөлімшелері бар жеке, мемлекеттік немесе аралас кәсіпорын; шетелге тікелей қаражаттың (инвестициялардың) салымшы-фирмасы. Трансұлттық корпорацияның қандай елді мекені оның штаб-пәтері орналасқан ел бойынша анықталады. Төлем балансы тұрғысынан шетелдік кәсіпорынның акцияларын кез келген кредит беруі немесе сатып алуы шетелдік капиталды тікелей инвестициялауға жатады. Бас компанияға тиесілі капитал көлеміне, сондай-ақ бас компанияның ықпал ету саласындағы фирманың құқықтық жағдайы мен бағыныстылық дәрежесіне қарай мынадай түрде жіктеуге болады: филиалдар, еншілес компаниялар, қауымдасқан компаниялар және бірлескен кәсіпорындар.

Қазіргі уақытта трансұлттық корпорациялар (ТҰК) әлемдік өнеркәсіптік өндірістің 50% - дан астамын, халықаралық сауданың 60% - дан астамын және тікелей шетелдік инвестициялардың 90% - ын бақылай отырып, әлемдік экономикаға айтарлықтай әсер етеді. Атап айтқанда, әлемдік нарықтардағы шикізаттардың барлық саудасы олардың бақылауымен жүзеге асырылады. ТҰК маңызды шикізат ресурстарына ие Қазақстанды назардан тыс қалдырмады. Тәуелсіздікке ие бола отырып, республика посткеңестік кеңістікте алғашқылардың бірі ғана емес, өнеркәсіптің базалық салаларының ірі кәсіпорындарын Траст басқаруына беру жолымен (кейіннен жекешелендірумен және шетелдік инвесторлардың 100% қатысуымен жаңа өндірістер құрумен) шетелдік капиталды тарту тәжірибесін енгізді, сондай-ақ пайдалы қазбаларды қарқынды пайдалануды өзінің экономикалық саясатының негізіне айналдырды.

ТҰК — ның Қазақстан экономикасына белсенді енгізілуі 1994-1997 жылдары басталған, "директордық" және "шенеунік" жекешелендіруді қолдаған ел басшылығы шетелдік инвесторларды-ірі трансұлттық корпорацияларды тартуға басты назар аударды және бұл түсінікті. Соңғылары республикаға тек халықаралық тануды және инвестициялар ағынын ғана қамтамасыз етіп қоймай, (пайда болған меншік құқықтарын қорғауға мүдделілікке байланысты) ішкі саяси тұрақтылықтың кепілі болды. Осы тұрғыдан алғанда, әртүрлі мемлекеттердің ірі

ТҰК-ның ерекше кең (транзиттік экономикасы бар елдердің өлшемі бойынша) болуы әбден түсінікті.

Бүгінгі таңда Қазақстанда, UNCTAD мәліметтеріне сәйкес, өз қызметін трансұлттық корпорациялардың 1600 - ден астам филиал қызметкерлері баршамамен 18 мың адам тіркелген, бұл ел халқының жалпы санының 0,12% - ын құрайды. Айта кету керек, Қазақстан экономикасында ТҰК филиалдарының саны бойынша басым орында Батыс Еуропа елдерінің компаниялары - 13, одан кейін Азия елдерінің компаниялары - 7 және АҚШ - 5. Бұл, ең алдымен, ТҰК қызметі белгілі бір дәрежеде экономиканың түрлі салаларының ұйымдары мен кәсіпорындарына тікелей шетелдік инвестицияларды салу арқылы жүзеге асырылатынына байланысты. ТҰК тікелей шетелдік инвестициялар арқылы отандық кәсіпорындарды тиімді бақылауды жүзеге асырады. ТШИ негізгі көлемі мынадай дамыған елдерден түскенін көрсетті: Нидерланды (24,1%), АҚШ (15,3%), Ұлыбритания (7,7%), Франция (6,1%), Италия (3,9%), Канада (3,3%) және Швейцария (3%). Бұдан басқа, Қазақстан экономикасына Ресей (3,9%), Қытай (3,9%) және Оңтүстік Корея (2,8%) айтарлықтай ірі инвесторлар болып табылады, сондай - ақ оффшорлық аймақтардан (Виргин аралдары-5%) түскен инвестициялық капиталдың үлесі елеулі. Қалған елдердің үлесі шамалы және шамамен 3% құрайды. Қазақстан экономикасына барлығы 116-ға жуық мемлекет инвестициялайды. Бұдан басқа, шетелдік тікелей инвестициялардың аз бөлігі сауданы және автомобильдерді және үйде пайдаланылатын бұйымдарды жөндеуді (5,7%), қаржы секторын (4,9%), кәсіби ұйымдар мен қауымдастықтардың қызметін (2%), азаматтық құрылысты (2,3%) және көлік пен байланысты (1,6%) дамытуға келді. Қалған салалардың үлесіне барлық ТШИ-ның 1% - дан сәл артық келеді. ТШИ-ны салалар бойынша мұндай бөлу, ең алдымен, экономиканың шикізат секторы рентабельділігінің жоғары деңгейіне байланысты.

ҚР Ұлттық банкінің мәліметтеріне сәйкес, 2005 жылдан 2011 жылға дейінгі кезеңде инвестициялау көлемінің едәуір артуы байқалады, бұл мұнай қоры бойынша әлемдегі ең ірі 5 кен орнының қатарына кіретін Қашаған кен орнын игерудің белсенді фазасына байланысты. Осы кен орнының операторы болып "ҚазМұнайГаз", ЭНИ, "Тоталь", "Эксон Мобил", "Шелл" (16,81% - дан), "Коноко Филлипс" (8,40%), "Инпекс" (7,56%) акционерлері болып табылатын NСOС компаниясы табылады. 2011 жылы жан басына шаққандағы тартылған ТШИ сомасы 1 207,3 АҚШ долларын құрады. АҚШ долларын құрады, бұл 2005 жылғы көрсеткіштен 2,5 есе артық. 1993-2011 жылдар кезеңінде жинақталған ТШИ көлемі Қазақстанда жан басына шаққанда 8 793,4 АҚШ долларын құрады. АҚШ/адам.

Қазіргі уақытта Шымкентнефтеоргсинтез АҚ акцияларының 90% Витол Мунай фирмасына (Швейцария) сатылды. Сондай - ақ, Витол Мунай фирмасы Торонто биржасында бағаланатын Arawak Energy ірі (43%) акционерлік компаниясы болып табылады. АҚ акцияларының 90% - ы Харрикейн Құмкөл Лтд фирмасында (Канада), Ақтөбемұнайгаз АҚ акцияларының 60% - ы - Қытай ұлттық мұнай - газ корпорациясының, Маңғыстаумұнайгаз-Индонезиялық Орталық Азия Лтд Петрол компаниясы АҚ акцияларының 60% - ы,

Қаражанбасмұнай АҚ акцияларының 95% - ы-Тритон фирмасында (Канада).Жалпы Қазақстандағы шетелдік ТҰК қызметін талдау келесі бірқатар қалыптасқан үрдістерді бөліп көрсетуге мүмкіндік береді:

Біріншіден, трансұлттық капиталдың минералдық-шикізат кешенінде шоғырлануы жаһандану жағдайында жаңа халықаралық еңбек бөлінісі қалыптасқан, оған сәйкес Қазақстан шикізатты, атап айтқанда көмірсутекті шикізатты ірі жеткізуші ретінде қаралатын болады.

Екіншіден, келісімшарттық басқару жүйесі тетігінің төмен тиімділігі. Жалпы, жекешелендіру бағдарламалары мен келісімшарттық басқару жүйесінің нәтижелері бір мәнді болды. Бір жағынан, өндіріс тұрақтанды, комбинаттар жұмыс істеп тұрған өңірлерде елді мекендерді жұмыс орындарымен және әлеуметтік қызметтермен қамтамасыз етуді жалғастырды.

Мысалы, "Ispat International" компаниясы (Ұлыбритания-Үндістан) "Arcelor Mittal", "Samsung" (Оңтүстік Корея) шойын және болат құю өндірісін өз бақылауына алды. \* Үшіншіден, ТҰК қызметіне және адам құқықтарын сақтауға қатысты шешілмеген проблема қалып отыр. Мәселен, дамушы елдерде, атап айтқанда, Қазақстанда адам құқықтарын тану, сақтау және қорғау тетігі жеткілікті түрде тиімді дамымаған. Қазіргі уақытта сарапшылар күшті тәуелсіз кәсіподақтардың жеткіліксіз екендігін, тұтынушылардың құқықтарын қорғау үшін "жасыл" қозғалыс пен күшті қозғалыс жоқ екенін атап өтті. Азаматтардың сот төрелігіне және экологиялық маңызды шешімдер қабылдауға қол жеткізуі белгілі бір дәрежеде шектелген. Бұл өз кезегінде шетелдік ТҰК-ның жоғары пайда алу мақсатында бірқатар жағдайларда адамның негізгі құқықтарын бұзатыны туралы фактіні білдіреді. Трансұлттық корпорациялар (ТҰК) Орталық Азия елдеріндегі өз филиалдарын Қазақстанға көшіреді. Осылайша, біздің нарықта ірі әлемдік ойыншылардың қатысуы-инвесторлар тарапынан сенім.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Смирнова Е.Е.,Хвальская Н:В: Совместные предприятия:Законо-мерности возникновения
2. Кенжалиев А.Т. Иностранные инвестиции в развитии экономики региона

## ӘУЕ КӨЛІГІНДЕГІ КОММЕРЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

Амангельдиева Айгерим

Қарағанды

ТД-31К

Ғылыми жетекшісі—оқытушы магистр Кошмаганбетова А.С.

"Коммерция" термині ағылшын тілінен аударғанда "сауда" дегенді білдіреді. Демек, әуе көлігіндегі коммерциялық қызмет деп белгілі бір пайда алу мақсатында өз қызметін сатуға бағытталған іс-шаралар кешенін түсіну керек.

Коммерциялық қызметтің әртүрлі нысандары мен әдістері бар, бірақ әуе көлігіндегі коммерциялық қызметтің негізгі бағыттары шарттық жұмыс және баға саясаты болып табылады. Коммерциялық келісімдердің шарттары мен әуе тасымалына ұсынылатын тарифтер авиакәсіпорын қызметінің тиімділігін айқындайды.

Әрбір авиакәсіпорынның коммерциялық саясаты жеке, жалпы табыс формуласы жоқ. Өз мінез-құлқының стратегиясы мен тактикасы негізінде әрбір кәсіпорын әуе тасымалы нарығын мұқият маркетингтік зерттеу және оның конъюнктурасын болжау негізінде өз басымдықтарын айқындайды. Авиакәсіпорынның коммерциялық саясаты өте икемді болуы тиіс. Әлемдік экономиканың құрамдас бөліктерінің бірі бола отырып, әуе көлігі едәуір дәрежеде конъюнктуралық ауытқуларға ұшырайды. Икемді коммерциялық саясат авиакәсіпорынға нарықтық жағдайдың кез келген өзгерістеріне іс жүзінде дереу ден қоюға мүмкіндік береді.

Әуе көлігіндегі коммерциялық қызмет көбінесе авиакомпаниялардың қызметіне байланысты. Әрбір авиакомпанияның коммерциялық саясатының тактикасы мен стратегиясы жеке болғанымен, әуе көлігінде коммерциялық қызметке тән негізгі жалпы бағыттарды атап өтуге болады.

Мұндай бағыттар:

- ауа бостандығын барынша пайдалану,
- коммерциялық ынтымақтастық мәселелері,
- баға саясаты,
- тасымалдарды сату жүйесін жетілдіру.

Халықаралық әуе қатынастарын жүзеге асыру үшін тиісті мемлекеттің ұшуларды орындауға, сондай-ақ осындай ұшуларды жүзеге асыру кезінде тасымалдарды орындауға рұқсат алуы қажет.

Бұл ретте ұшуды жүзеге асыру құқығы автоматты түрде және тасымалдауды жүзеге асыру құқығына әкеп соқпайды. Бұл құқықтардың дербес маңызы бар және олардың үйлесімі осы мәселе бойынша тиісті мемлекеттер арасында қандай уағдаластыққа қол жеткізілетініне байланысты.

Қазіргі халықаралық құқық "ауа бостандығы" деп аталатын коммерциялық құқықтарды бөледі.

Бүгінгі таңда барлық коммерциялық құқықтар оларды жіктеу және пайдалану мақсатында қабылданған Жеті "ауа бостандығына" бөлу.

Бұл жеті "ауа еркіндігін" өз кезегінде үш топқа бөлуге болады. Біріншісі-Үшінші елдерге ұшу бағытында жатқан мемлекеттер аумағының ұшып өтуін қамтамасыз ететін қосалқы "ауа еркіндігі" (I және II "ауа еркіндігі"). Екіншісі-келісім бойынша серіктес елдер арасында тасымалдарды қамтамасыз ететін алғашқы (негізгі) "ауа еркіндігі" (III және IV "ауа еркіндігі"). Үшінші-келісім бойынша серіктес елден Үшінші елдерге (V, VI және VII "ауа еркіндігі") тасымалдауды жүзеге асыруға мүмкіндік беретін қайталама "ауа еркіндігі".



Коммерциялық құқықтардың тағы бір түрі бар – каботаж. Бұл бір шет мемлекеттің аумағындағы пункттер арасындағы тасымалдар. Шетелдік тасымалдаушы мұндай тасымалдарды жүзеге асыру құқығы сирек кездеседі. Каботаж ауаның сегізінші еркіндігі ретінде қарастырылады. Кейде каботаж бөлінеді:

"Дәйекті каботаж" (сегізінші "ауа еркіндігі") – халықаралық әуе желісінің тиісті учаскесінде ішкі тасымалдауды жүзеге асыру құқығы;

"Автономды каботаж" ("тоғызыншы" ауа еркіндігі") – шет мемлекеттің аумағы бойынша толық өтетін бағыт бойынша ішкі тасымалдауды жүзеге асыру құқығы;

Чикаго конвенциясының 7-бабы мемлекеттерге Шет мемлекеттерге осындай құқықтарды беруден бас тарту құқығын береді.

Жолаушыларды, багажды, жүкті және почтаны авиатасымалдауды жүзеге асыруды, яғни коммерциялық құқықтарды пайдалануды авиациялық кәсіпорындар қамтамасыз етеді. Авиакәсіпорындардың қызметі әуе қатынасы туралы келісімдермен, аумағында олар құрылған және өз қызметін жүзеге асыратын елдердің заңнамасымен, сондай-ақ олар басқа авиакәсіпорындармен, туристік, экспедиторлық фирмалармен, агенттік және басқа да қызмет көрсететін ұйымдармен жасасқан коммерциялық келісімдермен регламенттеледі.

Мұндай коммерциялық келісімдер:

- біріншіден, ұшуларды жүзеге асыру үшін қажетті техникалық және коммерциялық қызмет көрсетудің барлық түрлері;

- екіншіден, әуе қатынасы туралы келісімдерде көзделген коммерциялық құқықтарды пайдалану тәртібін, авиакәсіпорындар арасында келісілген желілерді пайдаланудан түскен кірістер мен шығыстарды бөлуді нақтылайды.

Әуе қатынасы туралы үкіметаралық келісімдер тиісті елдер арасындағы әуе қатынастарын реттейтін негізгі қағидаттар мен нормаларды ғана анықтаумен шектеледі. Оларды нақтылау коммерциялық келісімдерде орын алады.

Тиісті елдер арасында шарттық желілер бойынша ұшу жасайтын, сондай-ақ әр түрлі желілер бойынша тасымалдарды жүзеге асыратын авиакәсіпорындар арасындағы коммерциялық келісімдердің неғұрлым кең тараған түрі-коммерциялық ынтымақтастық туралы келісім (Интерлайн-Interline Agreement)

Бұл келісімдер Тараптардың екінші Тараптың желілері бойынша тасымалдау үшін бір Тарап берген тасымалдау құжаттарын тану жөніндегі өзара міндеттемесін және осындай тасымалдар үшін есеп айырысу тәртібін қамтиды. Келісімдер, сондай-ақ оларды дұрыс түсіну мен қолдану үшін қажетті негізгі терминдердің анықтамасын, келісімге сәйкес орындалатын тасымалдауларға байланысты ықтимал талаптар туралы хабарлау тәртібін қамтиды. Әрбір тарап өз желілері бойынша тасымалдардан туындайтын талаптар бойынша жауап береді, ал егер кімнің желілерінде тасымалда кінә қою мүмкін болмаса, жауапкершілік Тараптар арасында өз желілері бойынша тасымалдың тиісті бөлігі үшін өздері алған кірістер сомасына тепе-тең бөлінеді.

Тараптар бір-біріне тасымалдау құжаттарын беру бойынша, демек, жүктеуді тарту бойынша ұсынатын қызметтер үшін серіктес желісінде комиссиялық төлемдер төлеу көзделеді. Мөлшері, комиссиялық, әдетте тырысады арналған

анықталатын уақыт шеңберінде ИАТА ставкалары тиісті қызмет көрсету. Мәселен, қазіргі уақытта жолаушылар тасымалын ресімдеу үшін комиссиялық алымдар 9% – ды, жүк – 5% - ды, чартерлік-5% - ды құрайды. Кейбір өңірлер үшін комиссиялық ( жолаушылар бойынша) ерекше мөлшері белгіленген. Мысалы, Африкада толық орындалатын тасымалдар үшін комиссиялық мөлшері 6%. Есеп айырысуларды тасымалдау құжаттарын (тиісті ұшу купондарын) олар бойынша тасымалдауды орындаған Тарап осы құжаттарды берген Тарапқа көрсеткен кезде белгіленген комиссиялық төлемдер шегеріліп жүргізіледі.

Есеп айырысу валютасы, валюта бағамдарын ықтимал қолдану және есеп айырысудың басқа да мәселелері тиісті елдер арасындағы есеп айырысу шарттарына қатысты әрбір келісімде айқындалады. Бұл есеп айырысу тәртібі әдетте тиісті авиакәсіпорындар арасындағы барлық басқа есеп айырысулар үшін пайдаланылады.

Тұтастай алғанда, "Интерлайн" үлгісіндегі келісімдер жүйесі оларға қатысушы авиакәсіпорындардың тасымалдау құжаттарын өзара тануды қамтамасыз етеді, сол арқылы осындай келісімдерге қатысушы кез келген авиакәсіпорындардың желілерін тасымалдау кезінде пайдалану үшін қолайлы мүмкіндіктер жасайды. ИАТА шеңберінде "Интерлайн"көпжақты келісімі жұмыс істейді.

Әдетте, осы желілерді пайдалану үшін тағайындаған екі мемлекет арасында шарттық желілерді пайдаланушы авиакәсіпорындар арасындағы "Интерлайн" келісіміне қосымша жасалатын келісім – бұл бас агент (сату бойынша) туралы келісім(General Sales Agency Agreement).

Бас агент туралы келісім оны Тараптардың (авиакәсіпорындардың) бас агенттердің Келісімде белгіленген аумақтарда бір-бірін өзара тағайындауын көздейді. Әдетте келісілген желілерді пайдалану үшін тиісті авиакәсіпорындарды тағайындаған елдердің осы аумақтары.

Жердегі қызмет көрсету туралы келісімдер (Standard Groundhandling Agreement) келісілген желілерді пайдаланатын авиакәсіпорындар арасында (және бұл жағдайда жердегі қызмет көрсету бір-біріне өзара ұсынылады) не авиакәсіпорындар мен осы әуежайда тікелей жердегі қызмет көрсететін ұйымдар арасында жасалады. Келісімнің мақсаты-қызмет көрсетілетін Тараптың әуе кемелеріне және оларда орындалатын тасымалдарға қажетті барлық жерде техникалық және коммерциялық қызмет көрсетуді (тасымалдарды сатуды қоспағанда) қамтамасыз ету.

Мұндай келісімдер міндетті (стандартты) қызмет көрсету және қызмет көрсету тізбелерін қамтиды, ол қызмет көрсетілетін Тараптың талабы бойынша қосымша және жеке ақы үшін берілуі мүмкін.

Келісім қызмет көрсететін Тараптың субагенттері мен персоналына қызмет көрсету кезінде пайдалану мүмкіндігін көздейді. Қызмет көрсететін Тараптың әуе кемесі өкілдері мен командирінің құқықтары мен міндеттері, Қызмет көрсету үшін олардың тарапынан бақылау функциялары айқындалады.

Келісім қызмет көрсетілетін кемелердің түріне, осындай қызмет көрсетудің уақыты мен сипатына байланысты ұсынылатын қызмет көрсету үшін тұрақты ставкаларды көздейді, дауларды есептеу және шешу тәртібін айқындайды. Егер

келісім екі ел арасындағы шарттық желілерді өзара пайдаланатын авиакәсіпорындар арасында жасалса, есеп айырысу және дауларды шешу "Интерлайн" келісімінде көзделген тәртіппен жүргізілуі мүмкін.

Қорытындылай келей, тасымалдарды сату туралы агенттік келісімді мұндай сатуға рұқсат етілген авиакәсіпорындар желісінде тасымалдарды сатуды қамтамасыз ететін саяхат бюросымен, туристік ұйымдармен, агенттіктермен және экспедиторлық фирмалармен коммерциялық қызмет көрсету туралы келісімге жатқызады. Коммерциялық қызмет көрсету туралы келісім тасымалдау құжаттамасын және атап айтқанда тасымалдау құжаттарының бланкілерін беруді, олардың пайдаланылуын бақылауды, сатылған тасымалдар үшін есеп айырысу және комиссиялық агенттерге төлеу тәртібін көздейді.

Қолданылған әдебиеттер:

- 1 Халықаралық авиация туралы Конвенция (Чикаго, 1944 ж. 7 желтоқсан)
- 2 Тулембаева, А. Н., Бейжанова, А. Т. Логистика : оқулық. – Алматы, 2011ж.

## ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Карагандинский государственный технический университет

Куатова Анар

Караганда

Научный руководитель - д.э.н., проф. Аубакирова Г.М.

Для Республики Казахстан, страны с развивающейся экономикой, цифровые возможности являются необходимым условием конкуренции в долгосрочной перспективе. Цифровая трансформация приобретает для Казахстана особый смысл как с точки зрения решения задач развития информационно-коммуникационных технологий, так и с позиции использования достижений цифровой революции в качестве важнейшего инструмента модернизации реального сектора экономики.

Согласно программе «Цифровой Казахстан» планируется достижение высоких конечных результатов: к 2025 г. создать добавочную стоимость в отраслях экономики на 1,7 - 2,2 трлн. тенге; с 2018 по 2022 гг. обеспечить создание 300 тыс. рабочих мест; до 30% прироста ВВП с 2025 г.; к 2025 г. в промышленном секторе ожидается внедрение 65% крупными предприятиями металлургической промышленности технологии «Индустрии 4.0», с эффектом от внедрения данных технологий в сумме 140 - 200 млрд. тенге [1,2].

Необходимо наряду с оцениванием расходов по цифровизации, связанных со строительством новых дата-центров, развитием сети 5G, техническим перевооружением в самых различных сферах экономики, обращать пристальное внимание на привлечение квалифицированных специалистов. Именно они способны дать консультации относительно реализации цифровых решений,

которые потребуют от предприятий крупных инвестиций, обоснуют принимаемые решения по готовности реализовать цифровые проекты.

В соответствии с отчетом по результатам анализа достижения по внедрению Индустрии 4.0 в странах ОЭСР основная рекомендация касалась необходимости инвестирования в человеческий капитал через образование, подготовку специалистов двух типов: персонал, который может анализировать полученные данные, и технический персонал, обеспечивающий сбор необходимых данных.

В Казахстане выбраны три направления решения проблемы нехватки специалистов в IT-сфере: подготовка на уровне учебных заведений, корпоративное обучение кадров предприятиями самостоятельно, участие в государственных программах.

В рамках повышения IT-компетентности в техническом и профессиональном образовании, в 2017 г. по предложению работодателей открыта новая специальность «Информационная безопасность». По Программе снижения информационного неравенства прошли повышение квалификации более 9,7 тыс. преподавателей и мастеров производственного обучения. При спонсорском содействии компании «Nurescom LTD» в иностранных компаниях Pasco, Voxford, Promethean, LG повысили квалификацию 360 мастеров производственного обучения и преподавателей специальных дисциплин. В 16 регионах созданы учебные центры по применению интерактивного обучающего оборудования, где обучились более 3564 инженерно-педагогических работников. В рамках международных проектов РКК Рогаланд (Норвегия), In Went (Германия), GTZ (Германия) прошли повышение квалификации в ведущих зарубежных учебных центрах 360 педагогических работников. В 2017-2018 учебном году все вузы обновили образовательные программы с учетом утвержденных 10 профессиональных стандартов в сфере IT.

Акцент делается на подготовку специалистов, обладающих не только цифровой грамотностью, навыками удаленной работы, экспертов по работе с большими массивами данными. Будут востребованы кадры, разбирающиеся в технологическом процессе, способные выполнять функции диспетчеров цифровых потоков по обработке технологической и экономической информации, умеющих не только обработать массив исходных данных, но и извлечь из них ценную информацию.

Казахстану необходимы специалисты, отвечающие международным стандартам, для чего разработан национальный индикатор по увеличению доли образовательных программ (ТиПО), разработанных на основе международных требований. К 2021 г. предполагается, что все действующие в Республике Казахстан образовательные программы будут разработаны на основе международных стандартов. Уже в 2018 г. данный показатель сложился на уровне плана - 104 образовательные программы ТиПО, что составляет 38% от зарегистрированных (277) в Классификаторе специальностей и квалификаций ТиПО.

Исходя из вышесказанного, к 2021 г. планируется завершить работу по 173 образовательным программам. Согласно данным НАО «Холдинг «Кәсіпқор», за

2012-2018 гг. разработаны 74 образовательные программы, поэтому работа предстоит огромная.

В 2018 г. изменилось представление о рисках, которым может подвергнуться бизнес IT - сектора. С 2015 г. в Казахстане зарегистрировано около 63,4 тыс. кибератак, в 2017 г. наряду с операционными, технологичными, репутационными и стратегическими рисками, более 80% казахстанцев подверглись кибератакам, на казахстанцах хакеры заработали не менее одного млн. долл. Беззащитными перед крупными кибератаками оказались банки страны.

Учитывая, что в 2017 г. уровень распространения пиратского программного обеспечения в Казахстане составил 73%, возможности для киберпреступлений огромны, поэтому в этом направлении требуются активные действия. Надежды связываются с освоением Казахстаном VDI (Virtual Desktop Infrastructure) - перспективным направлением для крупных предприятий, особенно для физической защиты безопасности информации, предотвращения её утечки.

Согласно Глобальному индексу кибербезопасности Международного союза электросвязи, учитывающему уровень развития правовой среды, технические предпосылки, организационные меры, развитие компетенций и кооперацию внутри и вне страны, в 2017 г. Казахстан занял 83 место из 193 стран. В Глобальном индексе кибербезопасности (GCI) РК поднялась на 42 пункта, до 40-го места во многом благодаря совместной работе государственных органов, неправительственных организаций и бизнеса. За 2016-2018гг. заложен фундамент для широкого развития сферы информбезопасности. В пятёрке лидеров - Великобритания, США и Франция, Литва и Эстония. Среди стран ЕАЭС только РФ, занявшая 26-е место, опережает Казахстан.

В 2018 г. на борьбу с киберугрозами выделено 71,3 млрд. тенге. На поддержку защищенности электронных информационных ресурсов, систем и информационно-коммуникационной инфраструктуры от внешних и внутренних угроз, запланировано выделение огромных ресурсов [3].

За 2017 - 2018 гг. в РК были выработаны базовые концептуальные подходы к развитию сферы кибербезопасности страны: утверждена концепция кибербезопасности «Киберцит Казахстана», разработаны законодательные акты и отраслевые приказы, созданы испытательные лаборатории в сфере ИБ по исследованию вредоносного кода, запущен национальный координационный центр информационной безопасности.

В 2018 г. наиболее распространённый тип инцидентов информационной безопасности: компьютерная сеть с запущенными ботами - автономным программным обеспечением. Чаще всего бот в составе ботнета является программой, скрытно устанавливаемой на устройство жертвы и позволяющей злоумышленнику выполнять некие действия с использованием ресурсов заражённого компьютера. Зафиксировано 118 инцидентов отсутствия доступа к интернет-ресурсу, 81 случай несанкционированного доступа и модификации содержания интернет - ресурсов.

Для создания Национального координационного центра информационной

безопасности на три года выделено 28,8 млрд. тенге. Предусмотрены бюджетные средства для оснащения лаборатории по исследованию вредоносного кода (44,2 млн. тенге), по исследованию средств информационной безопасности (1,2 млрд. тенге), на лабораторию по кибербезопасности (184 млн. тенге), на координацию по вопросам реагирования на инциденты киберзащиты в казахстанском сегменте интернета (793 млн. тенге) [1].

Через различную домашнюю технику возможен доступ к персональным данным пользователей с целью последующего их шантажа. Атакам подвергаются IP-камеры (камеры видеонаблюдения), они составляют почти 50% уязвимых устройств, установленных в домашних условиях. К устройствам с наиболее слабой защитой принадлежат всевозможные устройства хранения для сохранности данных, IP-телефоны.

Вышесказанное лишний раз свидетельствует о том, насколько важны квалифицированные кадры, способные решать сложнейшие задачи по защите от кибератак, которым подвергаются и крупные компании, и обычные пользователи.

Огромные проблемы с кадрами по цифровизации в бизнесе Казахстана. В ближайшие годы улучшатся условия ведения бизнеса, стимулирования спроса и продвижения казахстанских IT-товаров и услуг на внутреннем рынке. Предстоит охватить разнообразные аспекты и бизнес-процессы предприятий и соотнести процессы цифровой трансформации бизнеса с государственными преобразованиями. Активизируется работа по созданию открытой цифровой платформы для бизнеса, где будут размещены сервисы, необходимые для упрощения принятия управленческих решений и автоматизации внутренних процессов [4]. К 2022 г. на платформу, уже разместившую 10 компаний, планируется вывести до ста IT-компаний, количество пользователей довести до 150 тыс. субъектов, оцифровать деятельность свыше 300 тыс. предпринимателей.

В мировых рейтингах цифровой конкурентоспособности именно отставание корпоративного сектора в области цифровых внедрений тянет Казахстан назад. Исправлять эту ситуацию предстоит через создание системы стимулов к внедрению цифровых технологий для предпринимателей. В приоритете - совершенствование нормативной базы и создание особых условий для привлечения инвестиций в цифровые проекты. В решении этих сложнейших задач неопределима роль человеческого капитала.

Подводя итог, отметим, что находясь на волне мировых трендов, Казахстан ставит долгосрочные задачи, связанные с цифровой трансформацией, стране предстоит найти свою нишу в глобальной цифровой экономике, подготовить квалифицированные кадры для работы в этой сфере.

Список использованной литературы:

1. Государственная Программа «Цифровой Казахстан». Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827.

2. Аубакирова Г.М. Цифровая трансформация экономики Казахстана// Проблемы теории и практики управления, Россия, Москва, №2, 2019, С.18-26.
3. План мероприятий по реализации Концепции кибербезопасности («Киберцит Казахстана») до 2022 года. Утвержден постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 октября 2017 года № 676.
4. Закон Республики Казахстан от 24 мая 2018 года 156-VI «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования регулирования предпринимательской деятельности».

## ФИНАНСИРОВАНИЕ НАУКИ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Башкирский государственный университет  
Исмагилова Аделия  
Уфа

Научный руководитель – доцент, канд. экон. наук Вишневская Н.Г.

Наука и технологии – важнейший ресурс экономического роста и социального прогресса, основа конкурентоспособности и интеллектуального потенциала государства. Сегодня эта сфера во всем мире сталкивается с серьезными вызовами как глобального, так и внутриотраслевого характера, который диктует новые требования организации научных исследований и разработок и инструментам их поддержки.

Несмотря на длительный трансформационный период, России удалось в целом сохранить научно-технический потенциал и даже усилить его, в том числе в таких областях, как атомная промышленность, авиастроение, исследование космоса, нанотехнологии и материаловедение, информационно-коммуникационные технологии. Рассмотрим ситуацию с финансированием науки в России используя данные, представленные в сборнике «Наука. Технологии. Инновации: 2019» [1]. Согласно, представленным данным страна занимает высокие позиции по масштабам науки – 6 место в мире по численности научных кадров и 9 – по объему затрат на исследования и разработки

Можно отметить, что в России наблюдается устойчивый рост затрат на науку, что позволяет ей сохранять позиции в группе мировых лидеров.

С 1991 г. по 2000 г. было замечено, что количество затрат на исследования и разработки уменьшилось почти в два раз. В России сохраняется бюджетно-ориентированная модель поддержки науки. После 2000-х г. доля средств государства в общих затратах на исследования и разработки неуклонно возрастала.

На первом месте – США ( более чем в ~ 12 раз больше, чем в России), второе место – Китай ( в ~ 10 раз больше ), третье – Япония (в 4 раза больше).

Ассигнования на науку из средств федерального бюджета в 2000 г. по сравнению с 1991 г. упал в 6 раз ( 4784 млн долларов США ), но в последующие

годы увеличивался, и в 2017 г. составили 28231 млн долларов США, что почти в 6 раз больше, чем в 2000 г. Ассигнования – это денежные средства, выделенные из государственных и иных источников на определенные нужды, цели или определенным организациям, лицам [2, с.15]. Например, государственные бюджетные ассигнования на строительство сельских дорог.

В тройке лидеров на 2017 г. остаются страны: США, Китай, Германия. По масштабам ассигнований на науку гражданского назначения Россия занимает устойчивую среднюю позицию в группе мировых лидеров.

Из данных видно, что основным источником финансирования в России – средства государства. Это говорит о том, что государственный бюджет поглощает порядка 2/3 всех затрат на науку. Больше всего государство вкладывает финансы в «Науки о жизни» (85,3% всех затрат), «Индустрия наносистем» (80,9%), «Энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика» (73,2%). «Рациональное природопользование» занимает последнюю позицию для государства, этим разделом больше интересуются в предпринимательском секторе.

Средства организаций предпринимательского сектора (в том числе собственные) играют малую роль в финансировании остальных разделов. В отличие от большинства развитых стран, в России не наблюдается интереса бизнеса к инвестированию в науку.

Структура внутренних текущих затрат на исследования и разработки по видам работ делится на 3 вида работ:

- фундаментальные исследования;
- прикладные исследования;
- разработки

В составе внутренних текущих затрат преобладают разработки – на них приходится в среднем 65% доли, прикладные исследования – около 20%, фундаментальных исследований – 15%. Подобная структура затрат сохраняется на протяжении всего периода с 1994 по 2017 гг.

Вывод: изучив ситуацию с финансированием науки в России, можно говорить о том, что страна занимает 9 место по объему затрат на исследования и разработки, этот прогресс стал осуществим с 2000-х годов, когда общие затраты удвоились, а бюджетные ассигнования на ее развитие выросли. Также мы выяснили, что государство и предпринимательский сектор выделяют бюджет на усовершенствование науки в разных отраслях. Все это, на наш взгляд, свидетельствует о том, что финансированию науки уделяется существенное внимание, что в перспективе будет способствовать развитию инновационной экономики.

#### Список использованной литературы:

1. Наука. Технологии. Инновации: 2019: краткий статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – С. 33-47



2. Нечаев, В.И. Экономический словарь: справочное издание / В. И. Нечаев, П. В. Михайлушкин; Кубанский государственный аграрный университет (Краснодар). — Краснодар: Просвещение-Юг, 2011 — 463 с.

## ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Капасова Аманай  
Караганда  
ТД-42

Научный руководитель - магистр, преподаватель Привалова О.А.

Перевод экономики Казахстана на инновационный путь развития является одним из основных приоритетов государственной политики, направленной на обеспечение устойчивости национальной экономики в условиях глобальной конкуренции. Конкурентоспособность национальной экономики напрямую зависит от прироста инновационного потенциала в обществе. Это означает, что экономический рост должен осуществляться главным образом за счёт индустриально-инновационных достижений, внедрения НТП, применения компьютерных, ресурсосберегающих технологий. Несмотря на определенный потенциал в сфере человеческого капитала и научных разработок, развитие инновационных процессов в Казахстане находится на низком уровне. Малочисленны инновационные разработки предприятий, слаба патентная активность, наука продолжает функционировать в рамках традиционной (индустриальной) модели, оторванной от бизнеса и образования. Необходимо стимулировать не только предложение, но и спрос на инновации, развивать конкурентные механизмы. Поддержку инновационной активности нужно направлять в те сектора, которые способны или уже участвуют в международной конкуренции и международной кооперации. Нужно активно привлекать в РК транснациональных игроков на рынке инноваций, развивать механизмы сетевого взаимодействия. Статья посвящена вопросам инновационного развития.

Перевод экономики Казахстана на инновационный путь развития является одним из основных приоритетов государственной политики, направленной на обеспечение устойчивости национальной экономики в условиях глобальной конкуренции. В Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» было отмечено, что «необходимо создать новую модель экономического роста, которая обеспечит глобальную конкурентоспособность страны. Мы должны культивировать новые индустрии, которые создаются с применением цифровых технологий. Это важная комплексная задача. Необходимо развивать в стране такие перспективные отрасли, как 3D-принтинг, онлайн-торговля, мобильный банкинг, цифровые сервисы, в том числе в здравоохранении и образовании, и другие. Эти индустрии уже поменяли

структуру экономик развитых стран и придали новое качество традиционным отраслям» [1].

Ключевым в определении состояния конкурентоспособности страны становится система показателей (индикаторов), которые используются для его оценки. Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) – это глобальное исследование и сопутствующий ему рейтинг стран по показателю экономической конкурентоспособности. Индекс призван помочь государствам, которые стремятся к устранению препятствий на пути их экономического развития и конкурентоспособности, так как именно на основе этого индекса можно проводить анализ проблемных моментов в экономической политике стран и разработать стратегии по достижению устойчивого экономического роста. Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из 114 переменных, которые объединены в 12 следующих показателей: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, уровень технологического развития, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал [2].

Таблица 1

Рейтинг глобальной конкурентоспособности

| Рейтинг       | Индекс | Страна     | Рейтинг       | Индекс |
|---------------|--------|------------|---------------|--------|
| 2018-2019 гг. |        |            | 2018-2019 гг. |        |
| 1             | 5.76   | Швейцария  | 1             | 5.7    |
| 2             | 5.68   | Сингапур   | 2             | 5.6    |
| 3             | 5.61   | США        | 3             | 5.5    |
| 4             | 5.53   | Германия   | 5             | 5.5    |
| 5             | 5.50   | Нидерланды | 8             | 5.5    |
| 42            | 4.48   | Казахстан  | 50            | 4.4    |
| 45            | 4.44   | Россия     | 54            | 4.4    |

Рейтинг (таблица 1) возглавила Швейцария, которая занимает первое место уже седьмой год подряд. Второе место, как и в прошлом году, занимает Сингапур, а третье – Соединённые Штаты, которые по-прежнему остаются мировым лидером в обеспечении инновационных продуктов и услуг. Казахстан расположился на 42 строчке, опередив при этом Россию на 3 пункта.

В докладе ООН 2015 года представлены список стран и территорий мира, упорядоченных по индексу развития человеческого потенциала. Рейтинг охватывает 188 государств и территорий, из которых Казахстан занимает 56 позицию.

Индекс человеческого развития 2015 года отражает прогресс в области развития, достигнутый за последние годы, и позволяет увидеть актуальные тенденции в отдельных государствах. Так, в странах Северной Африки, Ближнего Востока, Азиатско-Тихоокеанского региона, а также в Латинской

Америке и Карибском бассейне среднегодовые темпы роста человеческого развития снизились почти вдвое. Наиболее резкий спад значений ИЧР произошёл в регионе Северной Африки и Ближнего Востока, где продолжаются вооружённые конфликты. В целом, темп прогресса в отношении ИЧР заметно выше в группе стран с низким и средним уровнем человеческого развития [3].

В 2015 году рейтинг национальных достижений возглавляет Норвегия, которая занимала первое место с 2001 по 2006 год, затем уступила его Исландии, однако в 2008 году вернулась на вершину списка и всё это время продолжает лидировать. В десятку лидеров рейтинга стран с очень высоким уровнем развития также вошли: Австралия, Швейцария, Дания, Нидерланды, Германия, Ирландия, Соединённые Штаты Америки, Канада и Новая Зеландия. Из числа государств бывшего СССР в группе стран с высоким уровнем ИЧР, наряду с Россией, находятся: Беларусь (также 50 место), Казахстан (56), Грузия (76), Азербайджан (78), Украина (81) и Армения (85). Из всех государств бывшего СССР только страны Балтии смогли войти в первую группу государств с очень высоким уровнем человеческого развития.

Закрывают рейтинг неблагополучные государства с самым низким уровнем развития. В этих государствах чрезвычайно низкая продолжительность жизни - от 40 до 50 лет, крайне неблагоприятная социально-экономическая среда, низкая грамотность населения - умеют читать и писать не более 30% всех жителей, а доход на душу населения - менее \$ 1 000 на человека в год.

Конкурентоспособность национальной экономики напрямую зависит от прироста инновационного потенциала в обществе. Это означает, что экономический рост должен осуществляться главным образом за счёт индустриально-инновационных достижений, внедрения НТП, применения компьютерных, ресурсосберегающих технологий. Несмотря на определенный потенциал в сфере человеческого капитала и научных разработок, развитие инновационных процессов в Казахстане находится на низком уровне. Малочисленны инновационные разработки предприятий, слаба патентная активность, наука продолжает функционировать в рамках традиционной (индустриальной) модели, оторванной от бизнеса и образования. Необходимо стимулировать не только предложение, но и спрос на инновации, развивать конкурентные механизмы.

Поддержку инновационной активности нужно направлять в те сектора, которые способны или уже участвуют в международной конкуренции и международной кооперации. Нужно активно привлекать в РК транснациональных игроков на рынке инноваций, развивать механизмы сетевого взаимодействия.

Инновационное развитие экономики складывается в целом из двух тенденций:

- формирования собственно инновационного сектора в экономике, т.е. формирования рынка технологий;

- роста склонности компаний, работающих в традиционных отраслях, к инновациям.

Инновационная деятельность должна присутствовать на любом

производственном предприятии. Это объясняется тем, что без современных технологий, увеличения ассортимента и повышения качества выпускаемой продукции предприятие не сможет повысить свою конкурентоспособность на рынках. Более того, для поддержания конкурентоспособности необходимо, чтобы инновационная деятельность стала постоянным процессом, а не разовым мероприятием. Понятие инновационной деятельности неразрывно связано с понятием инновационной активности. По материалам статистического агентства Республики Казахстан инновационная активность предприятий по регионам в 2016 году согласно данным рисунка 1 выглядит следующим образом.

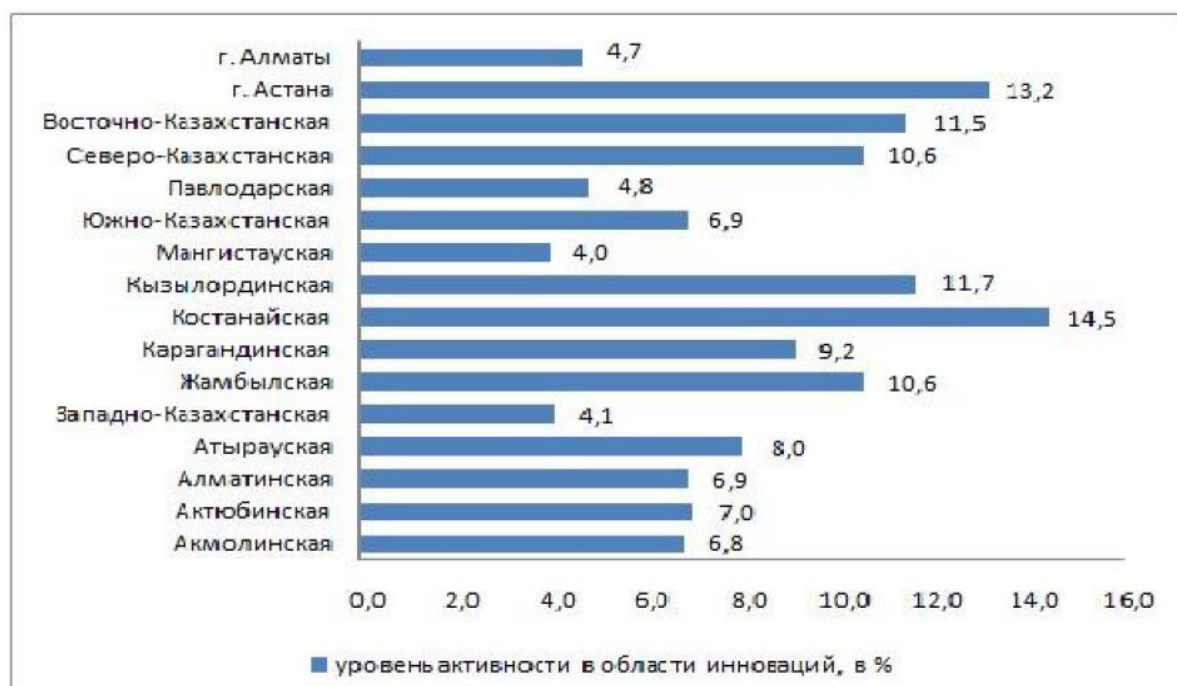


Рисунок 1 – Уровень инновационной активности предприятий по регионам РК за 2019 год (в %)

За последние годы в РК созданы основные элементы инновационной инфраструктуры, однако добиться существенных сдвигов пока не удалось: инновационные процессы слабо влияют на развитие экономики.

Основные барьеры на пути инновационного развития экономики можно разбить на две группы:

- проблемы со стороны бизнеса (спроса),
- проблемы со стороны предложения, т.е. собственно сектора научных исследований и разработок.

Основные проблемы со стороны спроса связаны с недостаточной встроенностью бизнеса в международные рынки, недостаточной финансовой устойчивостью фирм и недостаточным уровнем внутренней конкуренции. Инновационная деятельность сводится преимущественно к приобретению машин и оборудования, а не проведения исследований и разработок.

НИС в Казахстане характеризуется разрывами между наукой, образованием и бизнесом, слабым уровнем сетевой кооперации. Не получил развития институт инновационных рыночных посредников; отсутствуют либо не полностью

сформированы устойчивые инновационные кластеры (отраслевые, региональные).

Отечественная наука продолжает функционировать в рамках традиционной (индустриальной) модели, не отвечающей современным реалиям. В результате, несмотря на то, что оказывается поддержка науки из средств бюджета, это не сказывается на динамике ее результативности в части прикладных и фундаментальных исследований. Наращивание бюджетных расходов на науку не сопровождается адекватным вкладом бизнеса. Доля казахстанской наукоемкой продукции на мировом рынке практически равна нулю, а ведь, как известно, эта доля является обобщающим показателем эффективности научно-технической и инновационной деятельности. По сравнению с Казахстаном доля стран Европейского союза на мировом рынке наукоемкой продукции составляет 35%, США – 25%, Японии – 11%, Сингапура – 7%, Южной Кореи – 4%, Китая – 2% [4]. Одна из главных причин такого положения – практическое отсутствие заинтересованности бизнеса в развитии и внедрении результатов отечественной науки в производство, крайне малые инвестиции производственного и частного финансового секторов в науку и научно-инновационную деятельность. На решение данной проблемы направлен целый ряд системных инициатив Главы государства – Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития, программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан, и многие другие. Преимуществом НИС Казахстана остается качество человеческого капитала. Налицо нехватка высококвалифицированных инженеров, инновационных предпринимателей и менеджеров, многие конкурентоспособные выпускники вузов, не находя применения в сфере науки и высоких технологий, переквалифицируются либо уезжают из страны. Чтобы поднять уровень исследований и разработок, необходимо проведение государственной политики стимулирования по следующим направлениям:

- целенаправленное формирование рынка для продукции инновационных предприятий путем размещения на них государственного заказа;

- предоставление инновационным предприятиям, в том числе малым, производственных площадей, льготной инвестиционной поддержки, содействие в развитии бизнес-инновационных центров, технопарков, центров технологической поддержки, предоставления юридических, финансовых, маркетинговых, хозяйственных, и иных услуг; содействие в правовой и коммерческой защите интеллектуальной собственности;

- содействие формированию и расширению сети лизинговых компаний;

- проведение целенаправленной политики по разработке и производству малыми предприятиями новых видов продукции на основе наукоемких технологий;

- льготное кредитование научно-технических разработок в доленое финансирование крупных проектов.

Таким образом, перспективность инновационного развития рассматривается, как долговременное направление структурной политики в области науки и бизнеса, и обеспечения перелива инвестиций в сферы инноваций.

Совершенствование работы по упомянутым направлениям даст возможность созданию и активному внедрению инноваций в Казахстане, что в перспективе позволит участвовать Казахстану в глобальной конкуренции. Переход к инновационной экономике - абсолютный императив развития Казахстана на период до 2020 г. и далее. Стимулирование инновационной активности и формирование инновационного сектора необходимо как для поддержания конкурентоспособности товаров и услуг в условиях глобального рынка, так и для перехода к следующей – инновационной стадии развития, позволяющей привести в соответствие качество человеческого капитала и структуру экономики, а также смягчить негативные факторы, ограничивающие потенциал роста экономики сегодня.

#### Список использованной литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» [Электрон.ресурс] – 2017.- URL: <http://www.akorda.kz/ru/>(дата обращения: 02.2017)
2. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2015–2016. [Электрон.ресурс] - Центр гуманитарных технологий. - URL:<http://gtmarket.ru/news/2015/09/30/7246> (дата обращения: 01.2017)
3. Расчет ИРЛП [Электрон.ресурс]. - URL: [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_20072008\\_RU\\_Technicalpdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_20072008_RU_Technicalpdf). (дата обращения: 26.01.2017)
4. <http://www.tengrinews.kz/> (дата обращения: 01.2017)
5. Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 годы. - Астана, 2005 – 42 с
6. Ботеновская Е.С. Особенности инновационного развития Европейских стран с малой экономикой / Е. С. Ботеновская // Новости науки и технологий. - 2015. - № 1. - С. 34-42. - (Научные публикации). - Библиогр.: с. 42

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Киселёв Артем

Караганда

Лог-18-2

Научный руководитель - магистр, преподаватель Привалова О.А.

Термин «модернизация» в переводе с английского означает «осовременивание». Согласно теории модернизации, в странах Запада данный

процесс занял длительный период - приблизительно от первых десятилетий XIX в. до 50-х гг. XX в.

В рамках теории модернизации выделяются в первую очередь два типа общества: традиционное и современное (modern society). А сам процесс перехода от традиционного к современному обществу называется модернизацией.

Двадцать пять лет назад Казахстану предстояло избрать единственно верный путь реализации обретенной независимости. Это был путь поступательного движения вперед, обеспечивающий стабильное и процветающее развитие. Казахстану предстояло с нулевой точки отсчета начать строить систему экономических и политических преобразований. Процесс модернизации общества был возглавлен Первым Президентом Республики Казахстан Нурсултаном Абишевичем Назарбаевым.

Социальная модернизация предполагает формирование открытого общества с динамичной социальной системой:

1 создание общества с открытой стратификационной системой и высокой мобильностью;

2 ролевой характер взаимодействия (ожидания и поведение людей обусловлены их общественным статусом и социальными функциями);

3 формальная система регулирования отношений (на основе письменного права, законов, положений, договоров);

4 сложная система социального управления (отделения института управления, социальных органов управления и самоуправления);

5 секуляризация (вступления светских признаков);

6 выделение различных социальных институтов [1] .

Экономическая модернизация предусматривает интенсификацию процесса экономического воспроизводства. Её составляющие:

-замена силы человека или животного неодушевлёнными источниками энергии, такими как пар, электричество или атомная энергия, используемые в производстве, распределении, транспорте и коммуникации;

-отделение экономической деятельности от традиционалистского окружения;

-прогрессирующая замена орудий труда машинами и сложными технологиями;

-рост в количественном и качественном отношении вторичного (промышленность и торговля) и третичного (обслуживание) секторов экономики при одновременном сокращении первичного (добыча);

-возрастающая специализация экономических ролей и кластеров экономической деятельности — производства, потребления и распределения;

-обеспечение самоподдержки в росте экономики — как минимум, обеспечение роста, достаточного для одновременного регулярного расширения производства и потребления;

-растущая индустриализация.

Сложность определения самостоятельного пути экономического развития Казахстана состояла главным образом в том, чтобы органично сочетать специфику экономики республики и мирового опыта. В связи с этим надо

отметить, что особенностью экономической политики Республики Казахстан является то, что разработка стратегии реформ была начата заблаговременно, еще в 1989 г. Эта стратегия определялась очень широким кругом специалистов и ученых Казахстана. После провозглашения суверенитета эта работа выполнялась во всех органах управления и научных организациях. Общее же направление реформ и непосредственное личное участие в разработке программ осуществлял Президент Республики Казахстан [1].

Краткий исторический экскурс показывает, что исходные положения реформы были сформулированы в Программе стабилизации экономики и перехода к рынку (1990 г.) и Программе совместных действий Кабинета министров и областных Советов народных депутатов по выходу из кризиса (1991 г.). В мае 1992 г. Президент НА. Назарбаев изложил основные направления реформы в обобщающей статье «Стратегия становления и развития Казахстана как суверенного государства». В середине 1994 г. правительство Республики Казахстан приняло «Программу действий правительства по углублению реформ и выводу из экономического кризиса» сроком до 1996 г. Затем эта программа была продолжена на последующий период в виде Среднесрочной программы экономических реформ в Казахстане на 1996—1998 гг. и Программы правительства до 2000 г, Ежегодных посланиях Президента РК [2].

Основная мысль во всех этих документах — переход к рыночной экономике, социальной стабильности и становление Казахстана как суверенного государства.

Спустя 5 лет, в октябре 1997 г., в Послании Президента страны народу Казахстана «Казахстан-2030, процветание, безопасность и улучшение благосостояния казахстанцев» были подведены первые итоги работы государства и намечены дальнейшие перспективы экономического и социального развития.

В частности, было отмечено, что достигнуты следующие положительные результаты:

- 1) заложены основы независимого суверенного государства;
- 2) начаты широкомасштабные социальные, политические и экономические реформы, «работает совершенно иная политическая и экономическая система»;
- 3) произошла смена «государственно-коллективного мировоззрения на частно-индивидуалистическое»;
- 4) оказывалась поддержка со стороны иностранных государств и донорских организаций в проведении реформ.

К этому следовало бы добавить, что за истекшие годы была практически завершена малая и массовая приватизация, насытился потребительский рынок товаров, созданы нормативно-правовая база и условия для развития предпринимательства, введена национальная валюта тенге, Казахстан напрямую вышел на мировые рынки по продаже своей, пусть пока сырьевой, продукции.

Важной особенностью экономического курса РК является стремление ее руководства к сохранению общего экономического пространства со странами Содружества. Это желание четко прослеживается на всех совещаниях глав государств и правительств СНГ. Все документы, представленные казахстанской стороной на этих совещаниях, говорят о стремлении к укреплению



экономических связей, созданию межгосударственных органов, координирующих экономические действия Содружества [3].

Таким образом, разработка стратегии реформ, постоянное обновление этих разработок действительно являются неоспоримым обстоятельством, особенностью экономической политики Казахстана.

И в заключении хочу сказать, что история, жизнь и успехи современного Казахстана находятся в центре внимания общественности. Два с половиной десятилетия независимости в масштабе мировой истории – период не столь продолжительный. Однако для отдельно взятого государства – это и начало, и созидание, и концентрированный процесс сжатых в историческом отрезке времени политических, социально-экономических и духовных трансформаций [4].

Период независимости Республики Казахстан стал судьбоносным для казахстанского общества. Идущее из глубины веков стремление к независимости, созидательные усилия всего народа Казахстана завершились созданием реального государства.

Список использованной литературы:

- 1 Программа развития «Стратегия «Казахстан-2030»
2. Амрекулов Н.А. , Масанов Н.Э. Казахстан между прошлым и будущим. А.:МПТБерен", 1994.-205 с.
3. Токаев К.К. Внешняя политика Казахстана в условиях глобализации. – Алматы, 2000. – с.121.
4. Назарбаев Н. А. Критическое десятилетие. - Алматы: Атамұра, 2003. - 240 стр.

## ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА

Карагандинский государственный технический университет

Трегубов Павел

Караганда

Научный руководитель - д.э.н., проф. Аубакирова Г.М.

Цифровизация Казахстана невозможна без участия государства, усиления роли государственно-частного партнерства, интеграции технологий в бизнес-процессы предприятий. Современные информационные решения способствуют минимизации расходов, связанных с цифровой трансформацией бизнеса, созданием и совершенствованием инфраструктуры [1,2].

Продукты цифровой экономики стали катализаторами прогрессивных изменений в самых разных отраслях, заинтересованных в поиске дополнительных ниш и возможностей коммерциализации за счет активизации сотрудничества государственного и корпоративного секторов, использования новых подходов и технологий в разработке и предоставлении услуг. Несмотря на

то, что со стороны государственных структур и компаний, занимающихся добычей полезных ископаемых, зафиксировано максимальное падение спроса на информационные технологии, отмечается рост инфокоммуникационного бизнеса в связи с повышением интереса со стороны государства и бизнеса к вопросам цифровой трансформации, распространению инновационных решений на рынок.

Помимо промышленных предприятий, наиболее крупным потребителем IT-услуг в Казахстане является банковская сфера. Так, к прорывным технологиям относят сервисы взаимного кредитования (peer-to-peer lending). В Казахстане финтех-холдингом Silkway Ventures осуществлена международная экспансия.

Для апробации и последующего международного масштабирования перспективных финансовых технологий из Казахстана, развития блокчейн-технологий создан Международный финансовый центр Астана (МФЦА). Согласно поправкам в Конституционный закон о МФЦА, предлагается утверждение программы инвестиционного налогового резидентства, введение уточняющих норм, регулирующих функционирование МФЦА.

Как известно из мировой практики, есть свыше 80 подобных программ, предлагающих два вида резидентства. Программы, распространенные в США, Канаде, Греции, Испании, а также среди бывших постсоветских стран, например, Латвии, предоставляют вид на жительство в обмен на инвестиции.

Другой вид резидентства дает возможность получить инвестиционную визу и налоговое резидентство страны. Это так называемая программа инвестиционного налогового резидентства. Она получила развитие в Великобритании, Италии, Швейцарии и на Кипре.

Именно программу инвестиционного налогового резидентства и предполагается внедрить в Республике Казахстан. Согласно законопроекту введены понятия «инвестиционный резидент» и программы инвестиционного налогового резидентства.

Программа инвестиционного налогового резидентства утверждается актом МФЦА, но в обязательном порядке будет согласована с уполномоченными государственными органами. В частности, министерствами национальной экономики, иностранных и внутренних дел, Комитетом национальной безопасности Республики Казахстан. В этой программе будут фиксироваться конкретные объемы инвестирования, используемые инструменты инвестирования, процедуры, в соответствии с которыми возможно получение инвестиционного налогового резидентства.

Концептуальные основы указанной выше программы связаны с открывающейся возможностью привлечение инвестиций в обмен на получение инвестором и их семьям многократной въездной визы в Республику Казахстан. Потенциальные инвесторы инвестируют свои денежные ресурсы в те финансовые инструменты и ценные бумаги, которые будут обращаться на бирже МФЦА.

Помимо сказанного выше, законопроектом инвестиционных налоговых резидентов предложено освободить от уплаты индивидуального подоходного налога по доходам из источников, выходящих за пределы Казахстана. Но при

этом, те доходы, которые имеют происхождение внутри Республики Казахстан, подлежат налогообложению в соответствии с действующим Налоговым кодексом нашей страны. Для чего это сделано? Главным образом, это преследует интересы той части инвесторов, которые заинтересованы в оптимизации своих налоговых расходов, что, безусловно, укрепит инвестиционную привлекательность Казахстана.

Второй блок предлагаемых поправок включает в себя различные уточняющие нормы, регламентирующие функционирование МФЦА. Речь идет об освобождении от НДС целевых перечислений из бюджета на финансирование МФЦА. Кроме указанного, поправками предлагается не считать оборотом, на которые распространяется обложение НДС, услуги/работы нерезидентов, предоставленных для МФЦА.

В Налоговом кодексе Казахстана приведен перечень оборотов по оказанию финансовых услуг, освобождаемых от НДС, в их число не включены услуги непосредственных участников МФЦА. Поэтому рассматриваемым нами законопроектом также предусматривается, что услуги участников МФЦА будут освобождены от уплаты НДС. Заметим еще один нюанс: органы МФЦА наделены правом разрабатывать и принимать различные акты, регулирующие процедурные моменты по закупкам.

Большую роль играет цифровизация в кредитовании экономики Казахстана. В последние годы роль банков усилилась в связи с наращиванием влияния двух трендов - интернет вещей и электронной коммерции. Несмотря на то, что торговля является важнейшим драйвером экономического роста страны и укрепления международных позиций, доля электронной торговли незначительна.

Ограничивающие факторы развития электронной торговли на всех этапах цепочки создания ценности: недостаточное продвижение электронной торговли и игроков, отсутствие рекламы, частые технические сбои IT - систем у игроков индустрии электронной торговли, недостаточная информированность населения. Накладываются проблемы с транспортной и логистической инфраструктурой, недостаток специалистов с компетенциями, необходимыми для развития индустрии (интернет-маркетологов и специалистов по контенту).

В решении проблем банков, важное место отведено цифровизации, и в частности, онлайн - кредитованию. Отрасль онлайн - кредитования существует в Казахстане всего 3 года, за 2017 г. объем выданных онлайн-займов вырос до 30 млрд. тенге, заключено 750 тыс. контрактов, что в 3 раза выше показателей 2016 г. Сейчас порядка 150 тыс. казахстанцев пользуются онлайн-займами, в 2018 г. эта цифра достигла 450 тыс.

Благодаря цифровизации, прогнозы по сектору онлайн - кредитования в среднесрочном периоде остаются весьма оптимистичными. Продолжатся экспансии казахстанских финансово-технических проектов по запуску бесконтактных платежей с последующим освоением международных рынков.

В целом, состояние банковского сектора Республики Казахстан остается все еще ослабленным и перспективы его дальнейшей цифровизации не так высоки. О сжатию финансового сектора Казахстана свидетельствует то, что в

2014 - 2018 гг. сократилось количество банков с 38 до 28. И если в 2014 г. пять крупнейших банков концентрировали 52,4% всех банковских активов, то в 2018 г. в пятерке ведущих банков сконцентрировалось уже 62,4%. Такая ситуация способствует уменьшению конкуренции среди банков и создает риски ухудшения качества ссудного портфеля.

Незначительный объем активов не позволяет в достаточной степени обеспечить экономику необходимыми финансовыми ресурсами, особенно «длинными деньгами». Это подтверждает рейтинг глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума за 2018 г., в соответствии с которым по фактору «финансовая система» Казахстана занимает 100 место. Отмечается ухудшение по индикатору «устойчивость банков». Так в 2018 г. позиция Казахстана ухудшилась до 120 места с 114 места в 2017 г. (для сравнения в 2016 г. Казахстан занимал 105 место).

В начале текущего года рейтинговое агентство «Standard & Poor's» понизило оценку страновых и отраслевых рисков банковского сектора (BICRA) Республики Казахстан. Сейчас этот сектор относится к группе 9 (в 2017 г. страна входила в группу 8). Такое, пусть даже незначительное уменьшение оценок в определенной мере характеризует наращивание рисков в банковском секторе страны. В свете сказанного, большие надежды улучшения ситуации в финансовой сфере связывают с активным внедрением цифровизации.

С целью анализа потенциала предприятий разных отраслей и субъектов квазигосударственного сектора для внедрения цифровых технологий, в 2018 г. реализованы несколько пилотных проектов, в ближайшее время планируется детальное изучение технологических процессов, выбор стратегии с привлечением иностранных специалистов. Помимо государственной поддержки - кредитов, грантов, инструментов возмещения затрат, разрабатываются дополнительные специальные меры, имеющие целевое назначение.

Высокую готовность к цифровизации производственных процессов показывают фармацевтические предприятия. Наблюдаются положительные результаты в агропромышленном комплексе. В рамках создания электронных карт полей – важнейшего элемента точного земледелия - проведена оцифровка 23 млн. га земли или 95,9% от общей посевной площади; в системе электронных зерновых расписок внедрены онлайн-мониторинг баланса зерна, статистика по ценам на зерно, рейтинг хлебоприемных пунктов; в целях повышения безопасности операций внедрена технология «блокчейн».

Перспективы цифровой трансформации Казахстана. По прогнозам, за счет технологического перевооружения и цифровизации наибольший рост производительности труда ожидается в базовых отраслях: сельском хозяйстве - на уровне 12 %, в обрабатывающей промышленности и горнодобывающей отрасли - 7 %. Для остальных отраслей планируется рост на уровне 3-6 % [3].

Инвестиции по проектам горнодобывающих предприятий в рамках Дорожных карт по технологической модернизации до 2025 г. составят 92,7 млрд. тенге. Предстоит внедрение: цифрового рудника; по всей цепочке создания стоимости сенсоров, датчиков и передовых аналитических инструментов, позволяющих визуализировать данные, проводить сценарное моделирование и

принимать на их основе решения; автономной техники, регулирование основных производственных процессов в автоматическом режиме с минимизацией участия человека и повышения уровня безопасности производства.

Важнейшей стратегической задачей по развитию Индустрии 4.0 в Казахстане является формирование инфраструктуры: создание правовых условий развития промышленного интернета, обеспечение доступа предприятий к высокоскоростному интернету; развитие человеческого капитала, акцентирование внимания на STEM (наука, технологии, инжиниринг, математика), обеспечение всех регионов широкополосным доступом к интернету.

Одним из примеров развития возможностей Индустрии 4.0 производственного и социального характера является организация компанией McKinsey совместно с СЭЗ «Парк инновационных технологий» (Almaty TechGarden) Центра компетенций. Работа будет организована по трем направлениям: аудит предприятия и выявление недостающих потоков данных; разработка обучающих модулей-программ по углубленному анализу данных; установка модельно - лабораторной производственной линии в Казахском национальном техническом университете.

Таким образом, в среднесрочном периоде для ускорения адаптации к эпохе цифровых технологий, распространения их в банковской сфере, предпринимательстве и ведущих отраслях промышленности Казахстана, от государства потребуются не только крупные вложения, но и активное содействие.

#### Список использованной литературы:

1 Государственная программа индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан 1 августа 2014 г. №874.

2 Государственная Программа «Цифровой Казахстан». Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827.

3 Комплекс мер по технологическому перевооружению базовых отраслей промышленности до 2025 года, включающий элементы Четвертой промышленной революции. Утвержден постановлением Правительства Республики Казахстан 17 февраля 2017 г. №423.

## ТЕМІРЖОЛДА ТАСЫМАЛДАУ КЕЗІНДЕГІ ПРОБЛЕМАЛАР ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті  
Химельдина Шұға Жұмабаевна

## Қарағанды

Ғылыми жетекші – магистр оқытушы Кошмағанбетова А.С.

Логистика – корпорация, компания, зауыт, фабрика секілді кәсіпорындардың жасап шығарған тауар өнімдерін бір нүктеден екінші нүктеге жеткізумен айналысатын сала. Ол тасымалдау, мүліктеу, қоймалау, қаптамалау және қауіпсіздік сияқты құраушылар бірлесуін қамтиды. Логистика саласына жер, әуе, құбыр жүйесі, кеме, темір жол секілді тасымалдау көлік түрлерін жатқызамыз.

Мақсаты: қысқа мерзімде жеткізу, мүліктің сапасын жоғалтпау және өндірістік қуатты жоғарғы деңгейде пайдалану. Көлік логистикалық жүйенің маңызды буыны болып табылады. Көліктік қызмет көрсету- бұл жүкті кеңістікте және уақытта тасымалдауға қатысты әрекет, жүктің жеткізілуіне және тиеу түсіру жұмыстарының орындалуына негізделген (жолдың барлық уақытында, жүкті жіберушіден қабылдаушыға барғанға дейінгі уақыт). Тиеу түсіру жұмыстары жүкті тасымалдау үрдісінің міндетті элементтері болып табылады. Және де клиенттің аумағында орындалады, олар реттегіш орталық, транспорт түйіншегінде, және де бір көліктен екінше көлікке жүкті орналастырғанда.

Көлік-адамдар мен жүктерді тасымалдауды жүзеге асыратын материалдық өндіріс саласы. Теміржол көлігі саласы өзінің ішкі, тек оған тән аумақтық-өндірістік және функционалдық құрылымы бар күрделі өндірістік-экономикалық және әлеуметтік жүйе болып табылады; ол ұлттық шаруашылықтың дербес саласы ретінде де, айналыс саласындағы тауарлардың құнын құру процесін жалғастыратын материалдық өндіріс саласы ретінде де әрекет етеді.

Көліктің негізгі міндеттері жүк иелерінің және барлық халықтың тасымалдарға деген қажеттілігін неғұрлым толық қамтамасыз ету болып табылады.

Темір жолдардың жүк станциялары және оларға жапсарлас өнеркәсіптік кәсіпорындардың кірме жолдары өндіріс орындарынан тұтыну орындарына жүктерді жеткізу процесінде маңызды рөл атқарады. Олардың жұмыс технологиясын үнемі жетілдіру темір жол көлігінде жүктерді табысты тасымалдаудың негізгі шарттарының бірі болып табылады. Темір жол көлігін қолданудың негізгі саласы жүктер мен жолаушыларды жаппай тасымалдау болып табылады, бұл ретте жүк тасымалдары басым. Логистикада тасымалдаудың ең тиімді түрі – теміржол яғни вагон болып табылады .

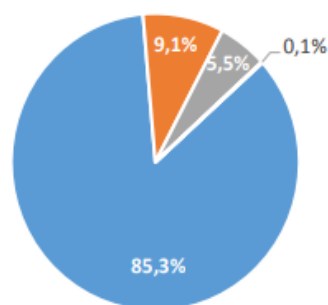
| Факторлар                  | транспорт түрі |              |       |         |              |
|----------------------------|----------------|--------------|-------|---------|--------------|
|                            | темір жол      | автомобильді | теңіз | авиация | мұнай құбыры |
| көп көлемдегі жүк тасымалы | +              | +            | +     | -       | -            |
| Жолаушылар тасымалы        | +              | +            | +     | +       | -            |
| Жоғары                     | +              | +            | +     | +       | +            |

|  |   |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|---|
| өнімділік және тасымалдау қабілеті   |   |   |   |   |   |
| Климаттық жағдайларға, жыл және күн уақытына қарамастан тасымалдаудың реттілігі  | + | + | - | - | + |
| Жоғары жылдамдықтағы жүктерді жеткізу  | + | + | - | + | + |
| Орташа және ұзақ қашыққа үлкен көлемдегі жүкті жүк тасымалдау кезінде тиімділігі | + | - | + | - | + |

Жоғарыда көрсетілген факторларға сүйенсек, теміржол және көлік тасымалы ең ыңғайлы және тиімді позицияларды ұстауда.

Қазақстан Республикасының жүк тасымалы мен жүк айналымының құрылымы бойынша салыстыратын болсақ теміржол көлігімен тасымалдау жүк көлігімен тасымалдауға қарағанда әлде қайда жиі кездеседі . осы тарапта жүк көлігімен тасымалдау тиімді деп ойлағанымен , мән әлде қайда бөлек . төмендегі диаграммаға сенсек :

Жалпы көлемдегі көлік түрлерінің республика бойынша жүк тасымалдау үлесі:

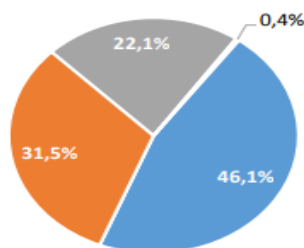


- Автомобиль
- Теміржол
- Құбыр
- Басқа тасымал түрлері

Осы тарапта автомобиль тасымалдаудың үлесі 83,5 пайыз, теміржол 9,1 пайыз ,

Құбыр 5,5 пайыз аралығын қамтиды. осы кезекте автомобильмен тасымалдау теміржолмен тасымалдауға қарағанда 9 есе жиі орындалатын операция. бірақ материалдық ағым тиімділігі бойынша қарастыратын болсақ нәтиже осындай болуы мүмкін бе?

Жүк айналымындағы көлік түрлерінің пайда алу үлесі:



- Автомобиль
- Теміржол
- Құбыр
- Басқа тасымал түрлері

Дегенмен, қазіргі таңда негізінен автокөлік яғни фуралармен жүк тасымалдау теміржолға қарағанда жоғары сұранысқа ие болып табылатындығы ешкімге күпия емес .бірақ айырмашалығы неде және теміржол тасымалы автотасымалдан немен ерекшеленеді.

- Жүк көлемі;
- Қауіпсіздік тәуекелі;
- Рентабельділік;

Теміржол көлігі арқылы тасымалының оңтайлы жақтары көп болғанымен өзіндік нюанстары да жоқ емес. Ең маңызды және күрделі минуттарының бірі ол техникалық мәселе болып табылады. Яғни, теміржол техникасы басқа тасымалдау көлік түрлерінің техникасына қарағанда материалдық тозуға әлде қайда тез ұшырайды.

Осыған орай «темір жол кешенін техникалық қайта жарақтандыру және қайта жаңарту» стратегиясы іске асырылып жатыр. Бұл стратегияның негізгі мақсаты экономиканың және халықтың тасымалдаудағы өмірлік маңызды қажеттіліктерін барынша аз шығынмен қанағаттандыруға мүмкіндік беретін деңгей қамтамасыз ету.

1. өнімнің өзіндік құны.
2. темір жол көлігі табыстылығының жеткілікті деңгейіне қол жеткізу, одан әрі дамыту.

Бұл стратегиялық бағдарламаны іске асыру үшін не қажет:

- техникалық базаны кешенді жаңарту;
- қолданыстағы жабдықтар мен механизмдерді жаңғырту;
- капитал қайта жаңарту және жаңа технологияларды енгізу арқылы өндірістің техникалық қайта жарақтандыру.

Техникалық саясаттың негізгі мақсаты-тасымалдау процесін қауіпсіз және уақтылы жүзеге асыру кезінде темір жол көлігі объектілерін күтіп ұстау,



пайдалану және дамытудың жаңа технологиялары мен әдістерін енгізу негізінде жұмыс сапасын тиімді арттыруға қол жеткізу, кірістерді ұлғайту және шығындарды оңтайландыру.

Техникалық саясатының негізгі бағыттары-поездар қозғалысының қауіпсіздігін қамтамасыз ету, перспективалы техникалық құралдар, технологиялар мен материалдар жасау; жылдамдық және жоғары жылдамдықты қозғалысты ұйымдастыру; энергия үнемдеу технологияларын енгізу, сондай-ақ инновацияларды тиімді басқару болып табылады. Дегенмен, теміржол көлігін дамыту бағдарламасын іске асыру жүйелі қиындықтарға тап болуда.

Қызмет ету мерзімі мен техникалық жай-күйі бойынша жылжымалы құрамның істен шығуы жаңарту қарқынынан едәуір озады. Қолда бар паркті ұстау үшін жыл сайын 3 мыңға жуық істен шыққан вагондарды ауыстыру қажет.



Сонымен қатар жоғары физикалық тозу темір жол көлігінің технологиялық тұрақтылығын жоғалту тәуекелін туғызады. Атап айтқанда, саланы жеткіліксіз инвестициялау жолдың нормативтік жөндеулерінің орындалмауына алып келеді. Мысалы, 2007 жылы 626 км, 2008 жылы – 486,6 км, 2009 жылы – барлығы 264,7 км, 2010 жылы – 478 км жөнделді, ал жыл сайын 1200-1300 км жолды жаңарту талап етіледі.

#### Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Логистика; академиялық бакалавриатқа арналған оқулық/ В.В. Щербаков; басылым Юрайт, 2018.- 387 с.
2. Транспорттық логистикалық система; / Бочкарев А.А., Бочкарев П.А. 2017.
3. Комерциялық логистика: теория және практика/ оқулық М.Н. Григорьев, В.В; 2018.-507с

# МЕСТО ЛОГИСТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДАХ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Шульц Елена

Караганда

Научный руководитель- магистр Привалова О.А

Логистика является важной формой деятельности, который открывает высокий уровень для использования человеческих и материальных ресурсов, которые влияют на национальную экономику. Логистический менеджмент оказывает важный фактор влияние на состояние финансовой, экономической и правовой поддержки в рыночной экономике. Это, прежде всего, следует отнести к рынку транспортных услуг, организации и функционированию складского сектора, развитию транспортных услуг в посреднических организациях и предприятиях. При всем том деятельность в сфере логистики не ограничивается только этими сферами, она более многопланова. Сюда же также входит управление персоналом, коммерческая деятельность, организация информационных систем и многое другое. Особой необычностью логистического подхода является ограниченная взаимосвязь, сочетание всех этих областей деятельности для создания гармонично организованных, легко управляемых и высокоэффективных систем распределения товаров. Логистика это прежде всего стратегическое управление, с помощью которого можно улучшить стратегическое положение предприятия и повысить его конкурентоспособность. Логистика - это образ мышления, который включает в себя все сферы деятельности и уровни предприятия, а также направление деятельности, которое поддерживает независимые подразделения. Когда на предприятии открывается отдел, на котором выполняются все действия, связанные с логистикой, этот отдел следует рассматривать как координирующую деятельность, связанную с логистикой.

В настоящее время термин логистика стал активно использоваться в экономической деятельности. Термин логистика тесно связан с экономической деятельностью на микро- и макроуровне. Логистика охватывает всю сферу деятельности и спектр деятельности предприятия, но на всех этапах развития производства она стремится сократить затраты и своевременно и в фиксированном месте производить продукцию заданного количества и качества, используя комбинацию различных видов деятельности, методы и средства. Логистика, проникающая во все сферы деятельности предприятия, охватывает процессы планирования, внедрения, контроля затрат, перемещения и хранения материалов, полуфабрикатов и готовой продукции, а также сопутствующую информацию о поставках товаров с места производства до места потребления. Материальный поток на пути от основного источника сырья к конечному потребителю проходит через ряд производственных связей. Управление материальными потоками на данном этапе имеет свою специфику и называется производственной логистикой. Производственная логистика рассматривает

процессы, происходящие в сфере материального производства, то есть производство материальных благ и производство материальных услуг (работы, которые увеличивают стоимость ранее созданных товаров). Логистическая организация позволяет снизить себестоимость в условиях конкуренции путем ориентации предприятия на рынок покупателя, т.е. приоритет получает цель максимальной загрузки оборудования и выпуска крупной партии изделий. Действуют два варианта управления материальными потоками:

- 1) толкающая система – т.е. предметы труда, поступающие на производственный участок у технологического звена не заказываются.
- 2) Тянущая система – предметы труда на технологический участок поступают по мере надобности.

Планируемый уровень информационных технологий решения зависит от уровня этих процессов, но в то же время зависит от конкурентов. Рост использования интернета, обусловленный расширением деловой активности, обычно определяется изменениями в условиях конкуренции, которые характеризуются глобальным экономическим ростом, смещением акцента на постиндустриальное информационное общество и развитие. новые цифровые технологии. Следует понимать, что эти вне организационные и внутриорганизационные факторы влияют на изменение бизнес-модели конкурирующих фирм и создают особые условия для формирования определенного сегмента рынка. В частности, окружающая среда сильно влияет на стратегическое планирование, исследования и разработки, предшествующие организации продаж. Чтобы продемонстрировать этот эффект, часто используется так называемая модель пяти сил, предложенная М. Портером, которая характеризует различные влияния, действующие на рынках. Эти пять анализирующих сил: потребитель (клиент); поставщики; конкуренты; замена продукта; барьеры для входа.

Анализ ведущих промышленных компаний выявил четыре последовательных этапа развития логистических систем. На первом этапе компании работают на смены ежедневных задач, в то время как форма управления логистикой является наименее совершенной. Система логистики обычно влияет на хранение готовой продукции и транспортировку. Система действует для устранения сбоев в запланированных задачах. Функционирование системы оценивается по величине доли расходов на транспортировку и распределение продукции в общей выручке от продаж.

Для логистических систем второго этапа развития характерно управление материальным потоком от производства до конечного потребителя. Системный контроль распространяется на обработку заказов, хранение продукции, планирование, управление запасами, обслуживание клиентов. Более того, информационная система, обеспечивающая эти процессы, не имеет сложной архитектуры. Затраты на логистические операции должны быть реализованы как часть сметы.

Логистические системы третьего этапа развития координируют логистические операции от заготовки сырья до обслуживания конечного потребителя. Единственной областью, не контролируемой менеджером по

логистике, является повседневное управление предприятием. Деятельность менеджера по логистике обычно основывается на годовом плане. Производительность системы оценивается в сравнении со стандартами качества обслуживания. В то же время компании стремятся повысить производительность системы, а не сократить расходы, как это характерно для систем второго уровня.

Логистический подход приводит к регулированию материальных потоков. Эти потоки происходят:

1. при производстве определенных продуктов;
2. при обеспечении этого производства необходимыми материалами, комплектующими и сырьем;
3. при хранении готовой продукции, ее дистрибуции и доведении до потребителя.

Однако такое регулирование может осуществляться только посредством контроля величины, направления, появления, прекращения, периодичности, последовательности. А также другие параметры следующих потоков ресурсов: человек; энергия; информационный; финансовый. Эти потоки также являются материальными, хотя их физическая природа отличается от природы исходных материалов, которые в результате экономической деятельности превращаются в продукты, которые удовлетворяют специфические потребности конечных пользователей. Поэтому понятие логистики в более широком смысле можно интерпретировать как современную методологию и методологию управления потоками всех взаимосвязанных типов, возникающих в процессе хозяйственной деятельности как единого целого.

В совокупности, в соответствии данной структурой, управление логистикой популяризируется на такие функциональные области, как: производство; запасы; транспортный поток; складирование и складская обработка; перевозка материалов, сырья, комплектующих и готовой продукции; распространение продукции. Логистика оказывает воздействие на процесс маркетинговых исследований, движение материальных ресурсов, распределение продуктов между потребителями, фактический производственный процесс, а также административную и управленческую деятельность.

На первый взгляд, логистика управляет основными направлениями и практической реализацией маркетинговых исследований. С другой стороны, характер и методы проведения этих исследований определяют структуру и функции управления логистикой. Именно маркетинговые исследования могут оказать существенное влияние на показатели стоимости экономической деятельности. Они определяют перечень и объем специализации производственной деятельности. Маркетинговое исследование определяет прогноз продаж и выбор структуры распределения. Планирование номенклатуры и определение целей для обслуживания потребностей показывают потребность в новых ресурсах и позволяют прогнозировать дополнительные расходы. Следует отметить, что при правильном анализе и организации производства и всей экономической деятельности изменение и расширение ассортимента продукции не должно вызывать увеличения затрат. Маркетинговое исследование определяет требования к формированию заказов и услуг, предоставляемых потребителю.

Такой анализ определяет такие требования, как желаемая срочность доставки и надежность выполнения договорных условий, а также способность немедленно удовлетворить спрос. Это определяет необходимость сокращения времени транспортировки и возможность передачи заказа непосредственно потребителю в нужном месте, в нужное время и в нужном количестве. Такие требования существенно влияют на структуру внешнего транспорта, использование его различных видов и расположение транспортных маршрутов. Принятие решений по подбору объемов и ассортимента товаров, способов их хранения и доставки потребителям тесно связано с условиями получения финансовых кредитов, способами и условиями погашения. Результаты маркетинговых исследований приводят к выводам и решениям в области управления и распределения финансовых потоков. Система логистики расширяет и дополняет маркетинговые исследования, организуя все виды экономической деятельности в направлении реализации результатов этих исследований. Организация этой деятельности осуществляется путем регулирования финансовых потоков и издания соответствующих инструкций по управлению.

Согласно с принципами логистики все управленческие решения, принимаемые на основе маркетинговых исследований конъюнктуры рынка и текущей информации о ходе деятельности, выражаются в терминах влияния на материальные потоки.

Тем не менее на передовых предприятиях традиционными функциональными областями логистики являются: управление закупками и запасами, транспортировка, планирование производства, складирование, продажи и т. Д., Интегрированные на основе целой программно-информационной платформы и образующие основу корпоративной информации. система. Информационные технологии являются ключевым ресурсом для любой интеграции.

Следует понимать, что применение методов управления логистикой в бизнес-практику позволяет предприятиям значительно сократить товарно-материальные запасы, ускорить оборот оборотного капитала, сократить производственные и логистические затраты, а также обеспечить удовлетворенность клиентов качеством продукции и сопутствующих услуг.

#### Список использованной литературы:

1. Плоткин Б.К. Основы предпринимательской логистики : учеб.пособие / Б.К. Плоткин, Д.Ю. Гогин. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
2. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. / Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. — 2-е изд./ Пер.с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.
3. Губин Е.П. Логистика: учеб. пособие / Е.П.Губин; Томский политехнический университет. Томск: Изд-во Томского политехнического университета. – 2012. – С. 8.
4. Линдерс М.Р. Управление снабжением и запасами. Логистика: пер. с англ. / М.Р.Линдерс, Х.Е.Фирон. — СПб., 2012.

5. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. – М.: Альпина Паблишер, 2011.
6. Аникин А.Г. Логистика: учеб.пособие / А.Г. Аникин. М.: «Инфра-М», 2004.
7. Кузнецова М. Логистические затраты: теоретический и практический аспекты // Пробл. теории и практики управления. 2009. N 2.
8. Гелета И.В., Калинин Е.С., Кофанов А.А. Экономика организации (предприятия): учебное пособие. М.: Магистр, 2007. – 303 с.

## ПРОБЛЕМЫ ОТБОРА КАНДИДАТОВ В КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Сисенгалиев А.А.

Караганда

ГМУ-21 НП

Научный руководитель-к.э.н., профессор Гимранова Г.И.

В январе 2016 г. в Казахстане был принят Закон «О государственной службе Республики Казахстан», согласно которому поступление на госслужбу происходит на конкурсной основе. Для участия в конкурсе необходимо успешно пройти тестирование на знание законодательства, приверженность ценностям государственных служащих, а также оценку личных качеств. Таким образом, произошел качественный скачок в процессе подготовки кадрового резерва госслужащих в сторону обеспечения прозрачности отбора кандидатов, упрощения процедуры участия в этом отборе и соблюдения принципа меритократии, поддерживаемого большинством стран. Тем не менее, при проводимой работе по созданию благоприятных условий для формирования «здорового» и конкурентного кадрового резерва госслужащих существует масса проблем.

Одной из них является участие кандидатов в конкурсе на занимаемую должность в организациях государственной службы по остаточному принципу. Распространено мнение, что в конкурсах участвуют кандидаты, не нашедшие работы в частных структурах, либо вовсе не имеющие опыта работы где-либо. Это объясняется низким уровнем заработных плат в государственных организациях, слабым социальным статусом госслужащих и чаще ненормированным рабочим графиком, а ограничение личных прав и свобод служащих государственных организаций и во вне рабочее время не компенсируется достойным пакетом социальных гарантий. О статусе государственных служащих сегодня говорится не мало. Часто транслируются идеи престижа государственной службы, присваиваются государственные нагрудные знаки, а 23 июня объявлен днем государственного служащего. Сегодня мы можем наблюдать планомерное и поэтапное повышение базовых ставок, разработку и внедрение ключевых показателей эффективности

работников для индивидуального подхода в системе оплаты труда. Все это означает, что мы движемся в правильном направлении. Однако, установка, что госслужба – это, прежде всего, стабильность, настолько глубоко укоренилась в сознании людей, что изменить ее в короткие сроки не представляется возможным. Если смотреть на данную проблему шире, то немаловажную роль играет нестабильность экономики в целом, высокий уровень инфляции, отсутствие гарантии занятости на рынке. В итоге получаем, что кадровый резерв госслужащих сформирован зачастую из кандидатов, которые согласны на переработки, низкую заработную плату, не замотивированных на работу в государственных структурах, но боящихся ее потерять, вместо кандидатов с высокими коммуникативными навыками, конкурентных, творческих и амбициозных. Эффективный отбор на вакантную должность и при формировании кадрового резерва всегда должен быть обеспечен достаточным количеством кандидатов, что обеспечит конкурентность среды и позволит отбирать лучших из лучших.

Если поднять вопрос формирования кадрового резерва госслужащих для продвижения по карьерной лестнице, то очевидной становится другая проблема, вытекающая из принципа меритократии. Согласно данному принципу занимать руководящие посты должны люди наиболее способные, интеллектуально развитые, вне зависимости от социального происхождения и финансовых возможностей. Вполне справедливый и закономерный принцип не всегда срабатывает. Например, при поступлении в Академию государственного управления при Президенте Республики Казахстан учитываются помимо прочего сертификаты об успешной сдаче тестирования по иностранному языку. Это означает, что без знаний иностранных языков, которые априори не могут быть равными у более чем девяноста тысяч госслужащих, работающих в центральных и местных органах государственной власти, неравные возможности претендовать на продвижение по карьерной лестнице и отсутствие четких перспектив в ближайшем будущем. Решить данную проблему призвана одна из последних инициатив действующего Президента по созданию Президентского кадрового резерва. Отборочные этапы в виде сбора документов и онлайн тестирования начаты в сентябре текущего года. Ориентирован процесс отбора кандидатов прежде всего на перспективных молодых людей, окончивших местные Высшие учебные заведения и знающие специфику регионов. Процесс формирования пула молодых управленцев уже претерпел широкую критику относительно прозрачности проводимых процедур посредством онлайн тестирования, что является нормой при запуске проектов подобного масштаба. По мнению отечественных исследователей, логичным будет и расширение кадрового резерва государственных служащих за счет представителей бизнеса – эффективных менеджеров, имеющих опыт успешного корпоративного управления. Для этого необходимо продумать процедуру принятия таких специалистов без учета стажа на государственной службе на нижестоящей должности, поскольку очевидно, что эффективные менеджеры не согласятся на понижение в должности и потерю своего статуса управленца. Кроме того, известен удачный мировой опыт включения в кадровый резерв госслужащих людей науки, чьи труды и научные

разработки способны внести свою лепту в совершенствование эффективности работы государственной власти. Расширение кадрового резерва наряду с поэтапным сокращением перечня политических должностей позволит создать конкурентную среду среди работников государственной службы.

В национальном докладе о состоянии государственной службы в Республике Казахстан особое внимание уделяется еще одной проблеме формировании конкурентного кадрового резерва госслужащих – необходимость искоренения сохранившихся в госаппарате отношений покровительства, которые являются ярчайшим проявлением коррупции и способствуют снижению кадрового потенциала. Переход от позиционной модели государственной службы к карьерной, который мы в настоящее время наблюдаем, все еще находится в процессе. Новая, пока еще смешанная модель госслужбы предполагает более эффективный и прозрачный для кандидатов порядок трудоустройства, призвана обеспечить непрерывный профессиональный карьерный рост и развитие госслужащих, однако, нельзя не отметить и слабые стороны данного перехода. Так, для назначения на вышестоящую должность необходимо иметь обязательный опыт работы в данном органе государственной службы, такие кандидаты рассматриваются на должность в первую очередь. Никакие формально описанные процедуры объективно не снижают влияния дружеских, родственных связей при продвижении по карьерной лестнице. Личная преданность «команде» и связанная с ней текучесть кадрового состава все еще являются характерной чертой государственной службы в Республике Казахстан. Кроме того, среди населения наблюдается недоверие к справедливости и объективности проведения конкурса на занятие вакантных должностей и при формировании кадрового резерва.

Проблема повсеместной цифровизации информации - в то же время является и сильной стороной процесса подбора подходящего кадрового резерва, будь то речь идет о госслужбе или о частных структурах. Широкая доступность информации об открывающихся вакансиях несомненный плюс для потенциальных кандидатов. Однако, одинаково ли доступна данная информация для кандидатов из сельской местности и городских жителей? Равнозначен ли опыт оперирования цифровыми данными таких кандидатов? Своевременно ли публикуются вакансии в открытых источниках и насколько оперативно реагирует кадровая служба на полученные отклики от кандидатов? Проста и понятна ли процедура подачи резюме на соискание вакантных должностей? Есть ли единые стандарты размещения и публикации вакансий, и каковы ресурсы для их размещения? Эти и многие другие вопросы, связанные с цифровизацией не умаляют ее достоинств, а лишь указывают на зоны для развития. Кармыс Г.С., Бастаубаева А.Ж. в своей статье «SWOT И PEST анализ цифровизации HR-процессов госслужбы Казахстана» наглядно указывают на сильные и слабые стороны цифровизации при формировании кадрового резерва сегодня. Совершенствование технической составляющей процесса отбора кандидатов за счет улучшения интерфейса, снижение государственного бюрократизма в цифровом пространстве, создание единого формата по размещению вакансий, широкое освещение вакансий в СМИ и повышение доверия населения к



объективности всего процесса отбора кандидатов – все эти мероприятия позволят качественно повысить эффективность формирования кадрового резерва государственных служащих.

Человеческий капитал сегодня несомненно играет ключевую роль, ведь управленческие решения отдельно взятых служб и персоналий напрямую влияют на эффективность работы государственной службы в целом. Знание слабых мест при создании качественного пула государственных служащих одновременно дает понимание того, как повысить эффективность данного процесса. Поэтапное и планомерное следование намеченной стратегии дает надежду на улучшение процесса формирования кадрового резерва государственных служащих.

#### Список использованной литературы:

1. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОКЛАД О СОСТОЯНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН от 02.04.2018 г. <http://til.kostanay.gov.kz/gossluzhba/natsionalnyy-doklad/>
2. Официальный интернет ресурс агентства РК по делам госслужбы <http://qyzmet.gov.kz/ru/kategorii/informaciya-po-postupleniyu-na-gosudarstvennuyu-sluzhbu>
3. Кармыс Г.С., Бастаубаева А.Ж. «SWOT И PEST анализ цифровизации HR-процессов госслужбы Казахстана»
4. Дайджест новостей в сфере государственного управления и государственной службы № 50 Август 2019 г. <https://www.apa.kz/download/carip/digest/digest-50.pdf>
5. Официальный сайт Академии государственной службы при Президенте РК <https://www.apa.kz/ru/>

## ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Фрибус Алена Алексеевна  
Караганда

Научный руководитель – к.э.н., доцент Мажитова С.К.

На сегодняшний день рынок недвижимости в Казахстане развивается активными темпами, что связано с увеличением объемов строительства, ростом потребностей населения в жилье. Недвижимость как гражданского, так и коммерческого назначений является основополагающим для жизни людей ресурсом и стратегически важным элементом экономики, с каждым годом испытывающей все большее влияние цифровых технологий. В процессе глобальной цифровизации экономики рынок недвижимости не стал исключением в силу имеющегося высокого потенциала к применению технологий в

проектировании и строительстве, необходимости повышения надежности и прозрачности при регистрации прав на недвижимость и оформлении сделок.

Использование традиционных методов работы на рынке недвижимости во многом сопровождается волокитой при оформлении документов, необходимостью привлечения дополнительных агентов (нотариус, юрист и т.п.), непрозрачностью деятельности и недобросовестностью застройщиков и другое. Существующая система нуждается в перезагрузке и упрощении множества процедур, этот процесс осуществляется сегодня во всех отраслях, связанных с получением населением качественных услуг. Среди наиболее перспективных продуктов цифровой эры экономики, готовящихся к внедрению на рынке недвижимости можно выделить следующие:

1. Перевод системы недвижимости на интеллектуальную основу технологии «блокчейн»

Блокчейн (от англ. *block chain*) буквально переводится как цепочка блоков. Иными словами, это набор оцифрованных данных, сформированный в блоки в определенной последовательности. Блокчейн подходит для хранения любой информации, любую операцию можно оцифровать и записать в виде блоков данных. Операция записывается в определенном формате и, как правило, заканчивается цифровой электронной подписью. Формат операции и подписи сторон автоматически проверяются системой блокчейн. Копии цепочек блоков хранятся и обрабатываются на множестве разных компьютеров, независимо друг от друга, создаётся так называемый распределённый реестр. При использовании такой технологии практически невозможно вмешательство третьей стороны, оцифрованную информацию невозможно исправить или подделать. Указанные свойства определяют технологию блокчейн как одну из самых надежных систем хранения информации. В связи с этим возможно ее применение при регистрации прав на недвижимость.

В большинстве стран традиционно передача права собственности производится путём внесения изменений в записях реестра, на основании документов о совершенной сделке. Обязанности по ведению реестра возлагаются на государственные органы, что должно гарантировать непредвзятость и его корректное ведение. Однако это требует дополнительных проверок чистоты сделки и добавляет бюрократических процедур.

В некоторых странах мира уже ведутся эксперименты по переводу государственных реестров недвижимости на блокчейн - это позволяет гарантировать надёжное хранение данных и снизить сроки регистрации. В настоящее время известны проекты по переводу реестров на новый способ ведения в Швеции, Украине, Греции, ОАЭ, России, Грузии, Японии, Гане [1]. С 2017 года такие эксперименты реализуются и в Российской Федерации.

Помимо высокой надежности система использования блокчейн-технологий на рынке недвижимости характеризуется возможностью отслеживания всей истории сделок по данному объекту. При этом риск покупки проблемной недвижимости заметно минимизируется.

В Республике Казахстан ряд проектов с применением блокчейна в сфере недвижимости презентовало АО Astana Innovations. Реализацией проектов будет

заниматься специально созданный при компании Центр компетенций по смарт-технологиям, который изучал применимость блокчейна в разных отраслях. В итоге одним из проектов стало его внедрение при и других видов недвижимости на базе существующих систем государственного земельного кадастра и регистра с применением смарт-контрактов. Смарт-контрактами называют договоры, которые заключаются полностью в цифровом виде. Их исполнение, как, например, переход права собственности от одного владельца к другому, обеспечивается специальными алгоритмами. Они же проверяют возможность и законность сделки.

Согласно исследованиям специалистов Центра компетенций по смарт-технологиям технология блокчейн обеспечит полную прозрачность процедуры оформления земельного участка, а также позволит:

- проводить регистрацию без бумажного документооборота;
- обеспечить быстроту и дешевизну доступа и проверки записей;
- обезопасить данные от взлома и изменения;
- создать удобство координации с налоговой и другими службами;
- создать центрального администратора, который выступит в качестве регулятора [2].

Таким образом, применение технологии блокчейн на рынке недвижимости позволит решить и такие проблемы как мошенничество при двойной продаже участков и жилья, а также сократит высокие расходы на оплату услуг в сделках с недвижимостью (нотариусы, агенты, юристы). Задействованная цепочка посредников добавляет дополнительные процессы проверок и согласований, увеличивая издержки до 1-2% от суммы сделки и наращивая неэффективность. Площадки нового типа должны исключить взаимодействие с посредниками и снизить количество дополнительных проверок чистоты сделки. Кроме того планируется «блокчейнизировать» процессы регистрации договоров долевого участия и вести учёт объектов на стадии строительства, что в данное время осуществляется исключительно на бумаге и усложняет процессы надзора за застройщиками.

## 2. Внедрение BIM-технологии в промышленное и гражданское строительство

В 2017 году по заказу Комитета по делам строительства и ЖКХ была разработана концепция внедрения технологии информационного моделирования (ТИМСО) в промышленное и гражданское строительство РК. Технология информационного моделирования (ТИМСО, BIM) - совокупность технологий, производственных процессов и регламентов, обеспечивающих возможность коллективного управления информацией о строительном объекте на всех этапах его жизненного цикла.

Основными целями концепции являются: повышение конкурентоспособности отрасли, формирование прогноза затрат на эксплуатацию зданий, наличие доступа государственных заказчиков к информационным моделям строительных объектов, финансируемых за счёт государственных средств, и применение администраторами бюджетных программ новых технологий для управления и контроля. BIM-технологии

внедряются в три этапа:

- 1) 2017-2019 гг. – период добровольного применения и разработка стандартов;
- 2) С 2020 г. – проектирование технологически сложных объектов;
- 3) 2022 -... г. – передача исполнительных моделей в эксплуатацию [3].

Применение BIM - технологий в строительстве признается мировым сообществом как будущее проектной и строительной отрасли, их введение позволит более эффективно и прозрачно управлять процессом строительства.

### 3. Smart-система управления недвижимостью

Данное направление начало развиваться в Казахстане совсем недавно, однако ведущими девелоперскими компаниями уже ведется разработка проектов по внедрению элементов «умного» дома при планировании строительства жилых комплексов. Понятие «умный дом» предполагает в первую очередь автоматическое управление системами жизнеобеспечения жилого пространства. Это и контроль работы всех ключевых инженерных систем, и эффективное потребление ресурсов, и мониторинг безопасности дома.

Также в 2019 году был презентован пилотный проект Smart city в городе Акколь, большинство объектов недвижимости в котором были оснащены smart-элементами. Концепция Smart city – это единый стандарт развития умных городов, включающий 11 направлений от безопасности до экологии. Платформа Ситуационного центра города основана на системе искусственного интеллекта, аналитические способности платформы позволяют определить зависимость погодных условий, ухудшения атмосферного воздуха, понижения температуры в домах и квартирах, увеличение посещения больниц, успеваемость в школе, качество работы городских служб и многое другое [4].

Таким образом, развитие цифровых технологий на рынке недвижимости Казахстана осуществляется в форме пилотных проектов по нескольким направлениям, что в перспективе позволит создать современную высокоэффективную систему недвижимости, начиная с процесса строительства и заканчивая комфортным заключением сделок.

Следует задуматься, однако, что как и внедрение любых прогрессивных технологий цифровизация рынка недвижимости повлечет за собой возникновение потребности в существенных инвестициях. Согласно исследованиям российских аналитиков 75% компаний данного сектора распределяют не более 5% прибыли на проведение цифровой трансформации, однако 53% планируют внедрение соответствующей стратегии в ближайшие 1-2 года, что говорит о возрастающей роли цифровизации в экономике [5]. По мнению казахстанских экономистов, высокая доля участия государства и государственных предприятий в этих процессах не способствует развитию конкурентной среды, что подтверждается в Послании Президента РК от 2 сентября 2019 года «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана», где Глава государства поручает усилить контроль и снизить долю предприятий квазигосударственного сектора.

## Список использованной литературы:

1. Кислый В.А. Применение технологии блокчейн в недвижимости. –2017// [https://zakon.ru/blog/2017/09/20/primenenie\\_tehnologii\\_blokchejn\\_v\\_nedvizhimosti](https://zakon.ru/blog/2017/09/20/primenenie_tehnologii_blokchejn_v_nedvizhimosti)
2. Павленко Д. Как блокчейн изменит рынок недвижимости РК // <https://krisha.kz/content/articles/2017/kak-blokcheyn-izmenit-rynok-nedvizhimosti-rk>
3. Токтыбаев Д. Ж. Информация о системе НТД в области информационного моделирования в РК. – 2018 / Сайт Центра информационного моделирования КазНИИСА // <https://drive.google.com/file/d/1txaDeDUhO54xbrPGHGpTqT2TWYZBX3fr/view>
4. Тихонова Е. Город цифрового настоящего. – 2019 / Общественно-политическая газета Казахстана «Время» // <https://time.kz/news/economics/2019/03/15/gorod-tsifrovogo-nastoyashhego?sim-sim>
5. Уровень цифровизации на российском рынке недвижимости. – 2018 // [https://www.pwc.ru/ru/assets/pdf/presentation\\_digitalisation.pdf](https://www.pwc.ru/ru/assets/pdf/presentation_digitalisation.pdf)

# ЛОГИСТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Кожаметова Зауреш , Киприна Анна  
Караганда  
Лог-32

Научный руководитель - магистр, преп. Привалова О.А.

Логистический процесс в торговле на уровне организаций торгового посредничества реализуется посредством потоков, функционирующих между элементами и подсистемами торговой фирмы, а также между фирмой и внешней средой. Управление фирмой, интегрирующее совокупность функций стратегического планирования, организации, мотивации и контроля, задает параметры желательного состояния торгового предприятия, мотивируя их достижение через систему стимулов. Ресурсом и, одновременно, продуктом управления логистическим процессом является информационный поток, представленный совокупностью сообщений, качество и параметры которых обусловлены системой каналов и средств связи, источников и потребителей данных сообщений. Через каналы прямой и обратной связи информационный поток распределяется между подразделениями, реализующими логистические процессы закупки, продажи, транспортировки, хранения и др.

Функции логистических служб торгового предприятия могут быть следующими:

- отдел закупок: поиск партнеров и формирование рациональных хозяйственных связей по закупкам, в том числе организация коммуникаций с поставщиками: оценка конъюнктуры рынка предложения; выбор оптимальной модели и условий закупок, в том числе определение оптимального уровня обслуживания, определение цены закупки; разработка оптимальной схемы, сроков условий, порядка и валюты расчетов, контроль оплаты за поставленные на фирму ТМЦ; юридическая экспертиза закупочной деятельности, в том числе претензионная работа; оценка экономической эффективности процесса закупок;
- транспортный отдел: расчет потребности в транспорте; определение параметров транспортировки, разработка оптимальных схем движения транспортных средств, маршрутизация; выбор вида и типа транспортных средств, перевозчика; заключение договора на потребление транспортных услуг, разработки требований к транспортной таре, погрузочно-разгрузочным операциям; определение потребности в экспедиторских услугах; диспетчеризация транспортного потока; определение особых условий транспортировки (переадресовка, страховка, режим и физические условия транспортировки и др.);
- служба продажи: поиск потребителей, организация коммуникаций с потребителями; оценка конъюнктуры спроса; разработка оптимальных условий поставки, расчет цены поставки; разработка сервисной политики, организация оптимального логистического обслуживания потребителей; проектирование

оптимальных схем расчетов, определение сроков, условий, порядка, валюты платежа; контроль своевременности оплаты поставки потребителями; юридическая экспертиза поставочной деятельности, в том числе претензионная работа; оценка экономической эффективности поставок.

— складское хозяйство: организация погрузочно-разгрузочных работ; осуществление качественной и количественной приемки груза; разработка технологических карт внутрискладского перемещения транспорта и единиц хранения, размещение поступившей товарной массы в местах складирования и хранения; управление запасами; подготовка продукции и производственному потреблению.

Длительное время роль логистики в розничной торговле недооценивалась. В настоящее время ученые и практики отмечают, что логистика, обеспечивая рациональное управление всеми процессами, делает торговые предприятия более эффективными и конкурентоспособными. Логистика поддерживает устойчивость торгового предприятия на рынке, оптимизирует функции закупки, транспортировки, хранения запасов. Рационально управляя процессами закупки товаров, доставкой товаров в розничное торговое предприятие, запасами товаров, логистика способствует экономии издержек обращения, снижению цены товаров, повышению рентабельности бизнеса. Применение логистики повышает эффективность товародвижения за счет сокращения транспортных расходов; ускорения оборачиваемости денежных средств, вложенных в товарные запасы; а также применения современных информационных технологий.

В экономической и научной литературе в настоящее время специалисты выделяют два принципиальных направления в определении логистики.

Одно из них связано с функциональным подходом к товародвижению, то есть управлением всеми физическими операциями, которые необходимо выполнять при доставке товаров от поставщика к потребителю. Другое направление характеризуется более широким подходом: помимо управления операциями товародвижения оно включает анализ рынка поставщиков и потребителей, координацию спроса и предложения на рынке товаров и услуг, а также гармонизацию интересов участников процесса товародвижения.

Обобщая роль логистики как инструмента достижения конкурентного преимущества предприятия торговли, следует подчеркнуть, что она имеет стратегическую значимость и оказывает влияние на все экономические показатели, в том числе на доходы и прибыль. Без логистики не могут быть эффективно выполнены основные операции в торговле. Логистика позволяет контролировать наличие товаров на складе, оборачиваемость запасов, их своевременное пополнение и недопущение дефицита товаров, влияет на изменение (сокращение) транзакционных издержек, способствует сокращению потерь при транспортировке, снижению уровня совокупных издержек, оптимизирует время и расстояние доставки товаров, влияет на рост качества торговых услуг. В конечном итоге логистика существенно повышает эффективность деятельности розничных торговых предприятий на рынке.

Логистическая интеграция между производственными, транспортными, оптовыми и розничными организациями занимает все более важное место в

интеграционных процессах торговли. В розничной торговле по мере накопления капитала развиваются интеграционные процессы, на рынке появляются различные форматы торговли, получающие конкурентные преимущества за счет предложения на рынке собственных торговых марок, максимизации товарооборота, получения ценовых скидок на закупки товаров у производителей.

Таким образом, можно констатировать, что логистика на современном этапе приобретает все большую практическую направленность и развивается по таким направлениям как производственная логистика, логистика управления запасами, логистика распределения, сбытовая логистика, транспортная логистика, логистика складирования, информационная и финансовая логистика. В свою очередь, развитие логистической деятельности позволяет оптимизировать взаимоотношения хозяйствующих субъектов, в результате чего повышается эффективность функционирования предприятий в целом.

Список использованной литературы:

1 Джеймс Р. Сток, М. Ламберт. Стратегическое управление логистикой. - 2005. - с. 15-17

2[http://rfnauka.ru/articles/logistika/logistika\\_kak\\_instrument\\_dostizheniya\\_konkurentnogo\\_preimuschestva\\_predpriyatiya\\_torgovli/](http://rfnauka.ru/articles/logistika/logistika_kak_instrument_dostizheniya_konkurentnogo_preimuschestva_predpriyatiya_torgovli/)

## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИЙ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Кутбединова Айнур  
Караганда

Научный руководитель — магистр, преподаватель Привалова О.А.

Логистический менеджмент — это управление объединенными бизнес-процессами и всеми стадиями производства — от накопления сырья до конечной стадии доставки товара.

Все, что может быть рассмотрено, изучено и проанализировано специалистом по логистике, то есть любые процессы, связанные с перемещением сырья, материалов, незавершенной продукции и товара являются объектом логистического менеджмента[1].

Придерживаясь потребностей клиентов и отраслевых стандартов, управление в логистике облегчает стратегию процесса, планирование и реализацию.

Система логистического менеджмента компании рассматривает множество вопросов, начиная с координации деятельности структурных подразделений компании и заканчивая обеспечением управления логистическим персоналом, которое включает разработку должностных инструкций специалистов по логистике.



К основным компонентам системы логистического менеджмента компании относятся: управление информационным обеспечением и документооборотом, складское хозяйство, а также поставки продукции.

В системе логистического менеджмента неразумные решения создают множество проблем. Например, неудачные или отложенные поставки приводят к недовольству покупателя. Повреждение товара из-за неосторожной транспортировки — еще одна потенциальная проблема. Плохое планирование логистики постепенно увеличивает расходы, и могут возникнуть проблемы с внедрением неэффективного логистического программного обеспечения. Большинство из этих проблем возникают из-за неправильных решений, связанных с аутсорсингом — таких, как выбор неправильного поставщика или выполнение задач доставки без достаточных ресурсов.

Чтобы решить эти проблемы, организации должны внедрить лучшие методы управления логистикой. Компании должны сосредоточиться на сотрудничестве, а не на конкуренции. Хорошее сотрудничество между поставщиками транспортных услуг, покупателями и продавцами помогает сократить расходы. Эффективный и безопасный поставщик транспортных услуг также важен для успеха в бизнесе.

В то же время, все больше руководителей компаний осознают необходимость сквозной оптимизации, обращают внимание на функции закупок, поставок, транспортировки. В определенной степени начинает сказываться повышение уровня профессиональной компетенции специалистов по логистике компаний, формулирующих задачи развития бизнеса компании на основе логистической концепции.

Управление логистикой, как правило, состоит из процессов для входящего и исходящего логистического трафика. Входящая логистика — это процесс перемещения товаров от поставщиков на склад, а затем на производственный объект для производства продукции. Входящая логистика может включать сырье, инструменты, комплектующие, офисное оборудование и расходные материалы. Исходящая логистика — это процесс перемещения готовой продукции из складских запасов и доставки ее клиентам.

К примеру: для производителя компьютеров входящая логистика может включать компоненты электроники, компьютерные микросхемы, кабели, разъемы, литые корпуса и транспортировочные коробки. Исходящая логистика включает готовый компьютер и связанные с ним периферийные устройства. Между тем, для производителя мебели входящая логистика может включать древесину, клей, ткани, шурупы, гвозди, краски и защитные очки, тогда как исходящая логистика будет включать готовую мебель [2].

Логистические процессы также включают обратную логистику или управление всеми функциями, используемыми для возврата товаров и материалов. Обратная логистика забирает товары у клиента или конечного пункта назначения и возвращает их отправляющей организации, где они могут быть повторно использованы, отремонтированы, восстановлены или переработаны.

Таким образом, управление логистикой является ключом к бесшовной и

интегрированной цепочке поставок, включающей эффективный поток различных процессов, от экспедирования грузов и управления запасами до упаковки и доставки товаров, используя информацию, технологии и человеческие ресурсы для достижения целей компании. Управление логистикой является ключом к бесшовной и интегрированной цепочке поставок, включающей эффективный поток различных процессов, от экспедирования грузов и управления запасами до упаковки и доставки товаров, используя информацию, технологии и человеческие ресурсы для достижения целей компании.

Список использованной литературы:

- 1 Материалы с сайта <https://nauka.club/menedzhment>
- 2 Материалы с сайта <https://www.lobanov-logist.ru/library/353/55253>

## ТЕХНОЛОГИЯ «БЛОКЧЕЙН» И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КАЗАХСТАНА

Карагандинский Государственный Индустриальный Университет

Попов Алексей

Темиртау

Научный руководитель – профессор, к.э.н. Гельманова З.С.

Технология «блокчейн» занимает особое место, исходя из развития новых цифровых возможностей, присущих 4-промышленной революции. Это децентрализованный цифровой реестр данных транзакций (рис. 1). Данная технология работает по принципу файлообмена, что позволяет создавать множество копий. Копии баз данных с применением криптографии хранятся у всех участников транзакций, благодаря чему нельзя украсть или подменить данные. Таким образом, «блокчейн» делает процессы более прозрачными и безопасными и избавляет от посредников при подтверждении и регистрации транзакций [1].

На самом высоком уровне, «блокчейн» — это база данных, в которой каждый участвующий может хранить, просматривать, подтверждать данные, не удаляя их никогда. На более низком уровне, данные в этих блоках могут быть чем угодно, пока это позволяет конкретный «блокчейн». Например, данные в Bitcoin «блокчейне» - исключительно транзакции «Bitcoin» между аккаунтами [2].

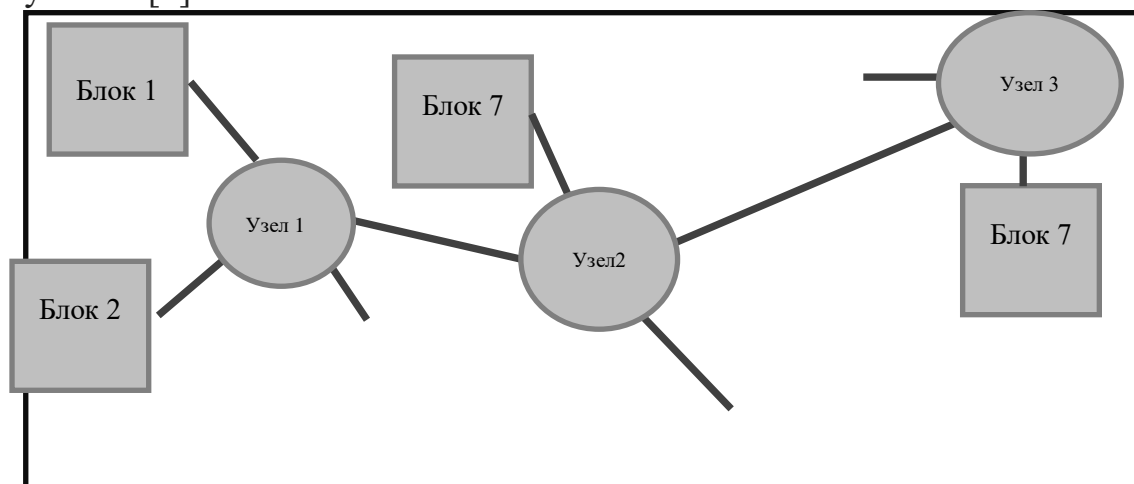




Рисунок 1 - Децентрализованная файловая система

В мире до возникновения «блокчейна», доверие в транзакциях определялось этичностью частных лиц, посредников и организаций. Поскольку зачастую мы не знаем лично другую сторону сделки, не говоря уже о возможности судить о ее благонадежности, мы привыкли, что некая третья сторона не только поручается за неизвестных нам участников сделки, но и берет на себя записи транзакции, бизнес-логику и логику транзакций, которыми определяется онлайн-торговля (рис. 2). Эти посредники – банки, государственные учреждения, PayPal, Visa, Uber, Apple, Google и другие цифровые конгломераты – и получают наибольшую долю выгод.



Рисунок 2 Транзакции за счет посредничества

В новом мире «блокчейна» доверие определяется при помощи сети и её отдельных элементов[3].

Система работает следующим образом:

- Создается первичный блок, в нем отсутствует запись о предыдущем блоке.
- Каждый последующий блок содержит информацию о «родителе», виде транзакции, собственном заголовке, используемом при генерации очередного блока.
- Пользователи системы видят все количество блоков, но обладают доступом лишь к своим.

Блоки – это данные о транзакциях, сделках и контрактах внутри системы, представленные в криптографической форме. Все блоки выстроены в цепочку, то есть связаны между собой. Для записи нового блока, необходимо последовательное считывание информации о старых блоках. Все данные в «блокчейн» накапливаются и формируют постоянно дополняемую базу данных. С этой базы данных невозможно ничего удалить или провести замену/подмену блока. И она «безгранична» - туда может быть записано бесконечное количество транзакций. Это одна из главных особенностей

«блокчейна».

В Казахстане работает Национальная ассоциация развития «блокчейн» и криптотехнологий. Она декларирует интеграцию страны в мировую «блокчейн» экосистему, а также Казахстанская ассоциация «блокчейна» и криптовалют. Казахстан пошел дальше поддержки частного сектора, поэтому в скором времени часть налогоплательщиков сможет добровольно пользоваться новой системой администрирования НДС на технологии «блокчейн». Она должна начать функционировать для всех уже в 2020 году. Комитет государственных доходов Минфина РК проводит для налогоплательщиков обучающие семинары на тему «Внедрение нового механизма возврата НДС с применением технологии «блокчейна» [4].

Технология «блокчейн» позволяет нам отслеживать транзакции более надежно и прозрачно. Каждый раз, когда продукт «меняет руки», транзакция может быть документирована, при этом создается постоянная история продукта, начиная от его производства и заканчивая продажей. Данный подход может значительно сократить временные издержки, дополнительные денежные затраты и исключить человеческие ошибки, наносящие на сегодняшний день немалый ущерб. Эту технологию применяют некоторые цепочки поставок, и, по предположению экспертов, - «блокчейн» может стать универсальной «операционной системой цепочки поставок» в ближайшее время.

Несмотря на то, что изначально технология была разработана именно для криптовалют, существует множество потенциальных вариантов ее использования. Это объясняется наличием ряда достоинств, которыми обладает данная система. А именно устойчивость к отказам, отсутствие центрального органа, поскольку пользователям легче доверять приложению, не управляемому одним руководящим органом. Кроме того, прозрачность, так как каждый участник без труда может отследить свои транзакции, и надежность, ведь любое несанкционированное изменение будет отклонено системой по причине несоответствия предыдущим копиям [6].

Таким образом, для нужд предприятия можно создать собственную одноранговую «блокчейн» сеть, работающую на локальном уровне с набором необходимых функций (рис. 3). В данном случае, все обновления «блокчейн» приложения, а также его техническую поддержку можно осуществлять собственными силами. Эту задачу упрощает, то, что вся сеть находится внутри предприятия. Вместе с тем, существует возможность реализации «блокчейн» сети с региональными филиалами, торговыми офисами и представительствами производственной компании, основными поставщиками, другими словами со всеми, кто имеет прямое или косвенное отношение к производству.

Создание и ввод эксплуатацию «блокчейн» приложений необходимо осуществлять через компании, занимающихся разработкой программного обеспечения. В условиях цифровизации экономики таких фирм на рынке Казахстана большое количество. Разработанные приложения будут устанавливаться на пользовательские компьютеры сотрудников предприятия.

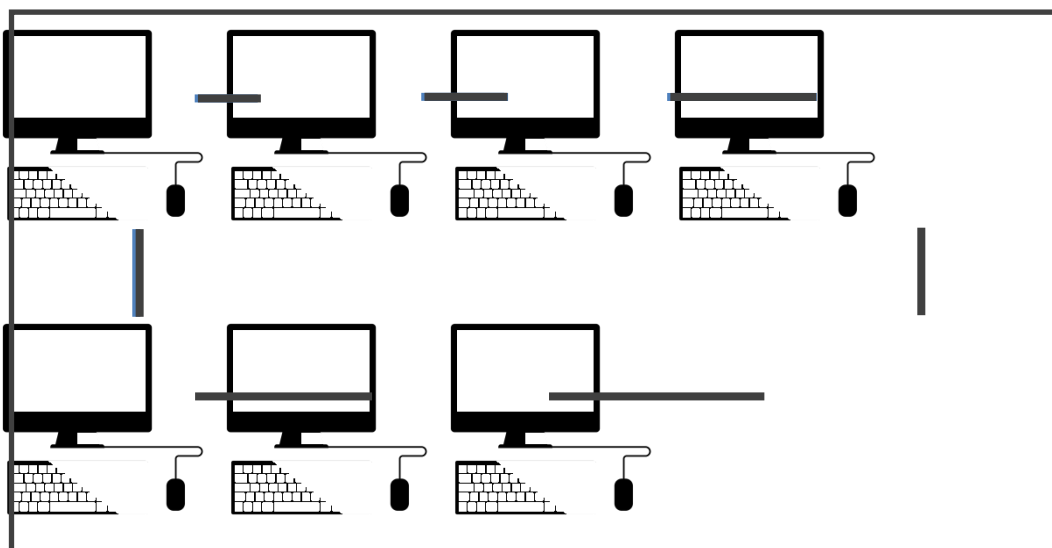


Рисунок 3 - Блокчейн-сеть предприятия на основе одноранговых сетей

Такие приложения можно использовать для закупа оборудования. В настоящее время на практике используются бумажные «заявки на приобретение», на которых необходимо собрать подписи различных отделов, что занимает много времени, после чего отдать заявку в отдел снабжения и ждать поступления необходимых запчастей. «Блокчейн» позволит сэкономить время и сделать весь процесс оформления цифровым, с сохранением всех необходимых учетных данных, исключая воздействие человеческого фактора. Учитывая принцип работы «блокчейна», по предложенной схеме работают криптовалюты (как популярный биткоин, так и его аналоги).

Блокчейн- это вечный цифровой распределённый журнал экономических транзакций, который может быть запрограммирован для работы не только с финансовыми операциями, но и со всем, что имеет ценность.

#### Список используемой литературы:

1. Блокчейн — рождение новой экономики, [Электронный ресурс].-Режим доступа:<https://tass.ru/pmef-2017/articles/4271147>
2. Как сделать свой блокчейн. Часть 1 — Создание, Хранение, Синхронизация, Отображение, Майнинг и Доказательная работа, [Электронный ресурс. - Режим доступа: <https://habr.com/ru/company/otus/blog/342974>
3. Тапскотт Д. Технология блокчейн. То, что движет финансовой революцией сегодня. Эксмо, 2016.-19 с.

Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық Университеті

Сыздықбеков Еламан

Қарағанды қаласы

Тур-31К тобы

Ғылыми жетекші – магистр оқытушы Райымбекова А.Қ.

Киелі Қазақстан Қазақстан – сан ғасыр тарихы мол әлем таныған ұлан байтақ, бай, кең өлке, киелі мекен. Қазақстан - киелі жер, Ұлы мекен.[1] Киелі жерлер терең зерттелуде Әрбір елде халықтың өзіне тән киелі орындары бар. Ағылшындар басты храмы – Кентерберий ғибадатханасын мақтан тұтса, немістер Кельндегі рим-католик готикалық соборын, француздар Нотр-Дам-де Парижді ұлық етеді. Қазақ елінде де мақтаныш ететін қасиетті орындар жеткілікті. Атап айтсақ, ежелгі Тараз, Ұлытау, Түркістан, Сайрам, Алтай, Жетісу өңірлері және Бекет-Ата кешені. Осындай қасиетті орындарымызды әлем халқына танытумен қатар еліміздің болашағы жас ұрпаққа тереңірек таныстыру маңызды. Оңтүстік Қазақстанда киелі жерлер көп. Қасиетті Арыстан баб, Қожа Ахмет Ясауи, Ибрагим ата, Қарашаш ана кесенесі осы аймақта орналасқан. Қарашаш барлық науқастар мен мұқтаж адамдарға қол ұшын беруге тырысты. Бала тәрбиесіне көп көңіл бөлді, адамдар санасында ол аналықтың биік арманына айналды Арыстан баб кесенесі: ол туралы аңыздар халық арасында кеңінен таралған. Арыстан баба Қожа Ахмет Яссауидың ұстазы болған. Сол жердегі жергілікті тұрғындардың айтуынша Арыстан кесенесінің төбесінде ешқашан бұлт тұрмайды екен. Басқа елдерден зират етіп келетін туристерде өте көп екен.

Отырар өңірінде біз естіген аңыз бойынша Арыстан баб дүние салған соң оның денесін ақ бураға артады. Қай жерге бура шөксе сол жерге зираты салынады деген. Сол шөккен жерге Арыстанбаб қойылыпты. Оныжерлеген соң зиратына екі құс ұшып келеді. бірі лашын , бірі қарға. Ертеде түркілердің Ашина тайпасын жау шауып жаппай қырып кетеді екен сол кезде сонда жағыз бала ғана аман қаладыекен. Оны қасқыр емізіп, қарға ет әкеліп асырап бағады, міне сол Арыстан баб екен. Қазақтардың қарғаны киелі құс санағаны жөнінде дерек ер аз емес. Қарға сөзімен байланысты мынадай мақал-мәтелдер бар: «Біздің де қолымызға қарға келер», «Қарға тамырлы қазақ», «Қарғам-ау» деген сөз қарағым, қалқам деген мағынада қолданылады. «Қарғам, қарғашым, қарғатайым" деп қарттар немере-шөберелерін еркелеткен. Арыстан баб кесенесі жанында емдік қасиеттері бар өте тұзды сулы құдық бар. Мұсылмандар Түркістан қаласын екінші Мекке ретінде санайды.[2]

IOS және Android операциялық жүйелері үшін жасалған Қазақстан Республикасына келгісі келетін әлеуетті туристерге анықтамалық-жолсерік болып табылады. "Қазақстанның киелі жерлері бойынша Гид" атты мобильдік қосымшаның контентіне Қазақстан Республикасының көптеген қасиетті орындары, соның ішінде Тамғалы жартас суреттері және тағы басқалар кіреді.

Қосымша фотосуреттерді және нысандардың толық сипаттамасын қамтиды, сондай-ақ олардың геопозициясын анықтайды. Сондай-ақ бұл қосымшаны офлайн режимінде Қазақстанның табиғи, тарихи және діни ескерткіштерінің өзіндік картасы ретінде пайдалануға болады. Контент тек қазақ тілінде

қолжетімді болады, бірақ алдыңғы уақытта орыс тілді және ағылшын тіліндегі нұсқалар дайын болады. Параметрге кіргенде, пайдаланушы тілді, дизайнды, түс гаммасын өзгерте алады.

Бұл әзірleme туризмді дамыту тұрғысынан ғана емес, жастарды патриоттық тәрбиелеу үшін де пайдалы болады. Жаңашылдық рухани және тарихи-мәдени құндылықтар, артефактілер, халықтың салт-дәстүрлері туралы үлкен көлемді ақпараттан тұрады.

Сондай-ақ уақыт өте келе ойын сипатындағы осы тақырыпқа екінші мобильді қосымшаны әзірлеумен айналысуға болады. Біздің міндетіміз - Қазақстан Республикасының қасиетті жерлеріне саяхат жасау. Тұжырымдама туристерге ұпай мен бонустар жинау, жарыстарға, рейтингтерге қатысу, әсерлерімен бөлісуді ұсынады. Сондай-ақ музыкалық сүйемелдеу мен бейнелерді қосуға болады.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. [https://ust.kz/word/esse\\_kieli\\_qazaqstan-138080.html](https://ust.kz/word/esse_kieli_qazaqstan-138080.html)
2. [https://ziatker.kz/docx/qazaqstannyng\\_qasietti\\_kieli\\_jerleri\\_800.html](https://ziatker.kz/docx/qazaqstannyng_qasietti_kieli_jerleri_800.html)

## PROSPECTS FOR THE USE OF INNOVATIVE INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE MAINTENANCE OF TRUCKS IN DEALERSHIPS AND SERVICE CENTERS IN KAZAKHSTAN

Karaganda state technical University  
Zhanar Abdykalykova Nasipovna  
Karaganda  
TTM-18-1

Academic Adviser - Doctor of philosophy (PhD), senior lecturer  
E.Zh. Kyzylbaeva

The transition to a market economy in our country has led to changes in all areas of production and service activities, including the negative effects of the transition period and affected the activities of enterprises associated with the production, operation and maintenance of trucks. Modern enterprises of corporate, service trucks are complex organizational and technical systems that offer a wide range of services. The increasing flow of requirements to maintain the performance of trucks makes us look for new ways to effectively manage service. In modern conditions, the reliable operation of such an enterprise is impossible to imagine without scientific forecasting of its activities, which is based on the results of information analysis. The quality of evaluation of the results of past periods and forecast of future work of all departments and services of the enterprise depends on the extent to which this information will be relevant, timely and complete [1].

The dynamic development of the automotive industry and the rapid growth of the level of motorization have led to the emergence of new concepts of formation of the structure of enterprises of corporate car service. First of all, it is caused by change of

consumer preferences: the main demand for firm service now begin to form owners of new foreign cars at which the guarantee ended. In search of a place for post-warranty service of their cars, this group of consumers discovers striking differences in the technology of unauthorized and dealer service. This category of car owners due to the higher reliability of cars used to contact the service mainly to perform regulated types of work and trusts him. They are not ready to establish personal contacts with car mechanics and look for their master, who could be trusted.

A modern enterprise service company of trucks representing the Dealer Service Center. The Dealer Service Center is the complex system constructed on the principle of functional and resource division of the main zones of service, that is divisions into subsystems with the sets of functions, processes, tasks and material, information, financial streams. In order for this system to function successfully, it is necessary not only to ensure the reliable operation of subsystems, but also to organize their interaction in such a way that as a result of their interaction to ensure the emergence of a synergetic effect, which ultimately leads to an increase in the profits of the entire enterprise [2].

An urgent task for modern dealer and service centers is the development and implementation of an information system, which is an integrated set of electronic document management systems, information processing packages, decision support systems. Such a set should have a distributed architecture, but operate on the basis of a single database. The electronic document management system will allow not only to carry out automated data entry and subsequent processing of information, but also to store an extensive archive of documentation, while facilitating its search. Maintenance of information base together with the applied models will allow on the basis of precisely formulated assumptions taking into account practical results to deduce the logical consequences and recommendations necessary for justification and decision-making [3]. This kind of research allow us to perform qualitative and quantitative analysis of complex processes of all types of service, depending on many factors. Statistical processing of experimental data and analysis of the laws established during such processing allow predicting the technical condition, reliability of technical and organizational-technical systems. Identification of the exact quantitative regularities inherent in the processes occurring during the operation of vehicles on the basis of data on the frequency of failures of components and assemblies of cars allows to determine the prospective state, as well as to optimize the volume and frequency of service [4].

Making reasonable decisions on the rational organization and management of modern systems of corporate service becomes impossible on an intuitive level due to their increasing complexity.

Improving productivity and reliability, reducing costs and risks, assessing the sensitivity of the system to changes in parameters, optimizing the structure - all these problems arise both in the operation of existing and in the design of new organizational and technical systems.

It has become increasingly solved the problems of management decision-making in organizational and technical systems using simulation models, since the informativeness of the simulation model is much higher as it allows to take into account more factors than in solving the problem by mathematical modeling. In



addition, the simulation model, built once and makes it possible to conduct a computer experiment based on it repeatedly with different combinations of parameters. In General, the construction of simulation models is not significantly more difficult than the use of standard mathematical schemes, in addition, at present the simulation apparatus provides researchers with ample opportunities for building models and for conducting experiments on them, including the choice of the optimal option. Under such an approach, the quality of the model will be determined not only by the number of parameters taken into account, but also by the reliability of the information on which the model is based [5].

The lack of a systematic approach and scientific validity in the organization of information exchange departments of the service company, inefficient use of available information and the lack of tools to support management decisions based on the results of statistical and simulation modeling, underdevelopment of means of analysis of the effectiveness of internal processes and marketing analysis of the competitive environment are factors that adversely affect the timeliness of response to the increasing flow of applications [6].

In view of the above, the present study is devoted to the development of the dealer service center information system to provide a choice of rational solutions for the management of a complex system of corporate service of trucks based on the analysis of statistical information and computer experiment on the simulation model.

Thus, the development of technology, science and technology necessitates a constant qualitative change in demand, since the real progress in the development of the economy is not so much in improving the standard of living, but also in improving its quality.

The task of improving the efficiency of information exchange subsystems of the system of corporate car service is also relevant for most large and medium-sized service stations [1].

Speaking about the advantages of new technologies, it can be noted that the market has a good tendency to purchase machinery and equipment, that is, with the advent of new models and machines and equipment, they are well in demand in Kazakhstan. But, as soon as there is a new technology that is not yet known and not yet understood by consumers, there is a question of competent implementation and presentation of it in the market of Kazakhstan. Moreover, when the market begins to understand the essence of the product, competitors immediately appear. And innovation loses its function [5].

Thus, we note the important tasks for the introduction of innovation:

- Consumers should perceive a new product or service as attractive or important;
- The benefits of purchasing a new product or service should be perceived as unique and distinct from existing ones;
- The new product should not be easily reproduced by competitors, otherwise there will be no clear prospects of winning the market;
- The company must be able to sell a new product. It must be of high quality and affordable, the company must have an effective distribution system [6].

Today I would like to note that at the moment the participation of our country can be based only on the development of innovations of other countries. Even if we use the

technologies of other countries, some of which are innovations for our country, we will be able to adjust the management system and monitoring system of many structures. In case of opening of new enterprises, or introduction of any new direction based on innovative technologies, it is safe to say that it is easier to develop this direction with the participation of a foreign investor.

#### List of used literature:

1. Belyaev A. I. Improvement of company service of cars in dealer-service centers with the use of information system // Dissertation for the degree of candidate of technical Sciences. Orenburg. 2019
2. Bauer V.I. Formation of rational variants of technological processes of maintenance and repair of cars for conditions of productions of various power: dis. ... kand. Techn. Sciences: 05.22.10. — M.: MADI, 1993. 168 p.
3. Bezuglov U.I. Study of some systems and TP cars in the ATP: dis. ... cand. Techn. Sciences: 05.22.10. - M.: MADI, 1974.- 189 p .
4. Bilichenko, V. V. Complex organization of maintenance and repair of rolling stock of road transport associations on the basis of centralization and specialization :dis... cand. Techn. Sciences: 05.22.10. - Kyiv: KADI, 1989. - 191 p.
5. Zenchenko, V. A. Development of industrial forms of organization of technological processes of TO and P cars (on the example of TO-2 with TP in PTC KAMAZ) :dis. ... cand. Techn. Sciences: 05.22.10. -M.: MADI, 1989. 134 p .
6. Zimanov, JI. JI. Technological support of TO and TP processes taking into account individual properties of cars (on the example of a front suspension bracket): dis. ... cand. Techn. Sciences: 05.22.10. -M.: MADI, 1998. 122 p.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

Абхалимова Ляйсан

Уфа

Научный руководитель – доцент Габитов И.М.

Для того, чтобы провести обследование «учета рабочего времени на предприятии» и выявить проблемы его учета, необходимо провести предпроектное обследование процесса учета рабочего времени сотрудников на предприятии энергетики, для структурирования и формализации и автоматизировать процесс учета рабочего времени сотрудников на предприятии энергетики.

Для создания данной системы нам потребуется продиагностировать текущий процесс учета рабочего времени сотрудников на предприятии энергетики, выявить проблемы, предложить способы разрешения проблемы путем улучшения процесса (опираясь на мнемосхемы и функциональные

модели). На основе анализа функциональной модели бизнес-процесса, планируется создать информационную модель будущей АИС.

На предприятии, где учет рабочего времени сотрудников происходит вручную, табель ведет техник. На проходной ведется журнал, в котором указывается время прихода и ухода сотрудников.

Далее технику необходимо заполнить бланк формы Т – 12 и определить количество часов явок и не явок на текущий месяц, определить отработанное время, определить кол-во выходной/праздничных дней, определить переработку. Следующим шагом для техника нужно будет сформировать форму Т – 12 для утверждения табеля рабочего времени [3, с. 92–93].

Заключительным этапом будет передача заполненного и сформированного табеля в бухгалтерию по з/п.(рисунок 1).

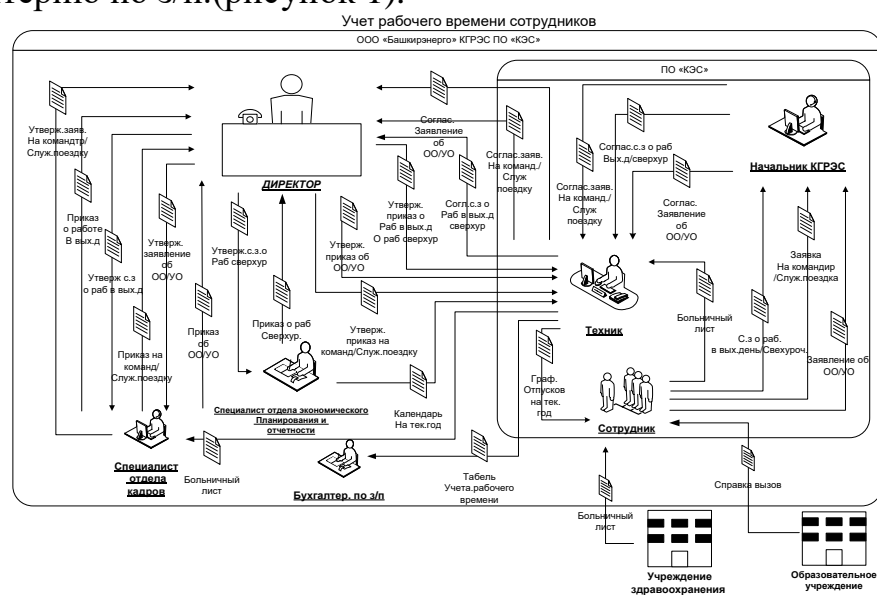


Рисунок 1 - Мнемосхема существующего процесса «Учет рабочего времени сотрудников»

На основании результатов проведенного обследования предметной области строится функциональная модель табель «учета рабочего времени сотрудников» – существующий процесс.

Построение начинается с постановки цели для сужения рассматриваемой предметной области и выбора точки зрения, с которой мы будем ее рассматривать.

Входными дугами является:

- Утвержденный приказ о работе в выходной день/сверхурочно
- Утвержденный приказ на командировку/служебную поездку
- Утвержденный приказ об очередном/ученическом отпуске
- Календарь на текущий год
- Информация о больничных листах

Выходными дугами являются: Табель «Учета рабочего времени сотрудников»

Механизмом является – Техник.

Декомпозируя контекстную диаграмму, получаем функциональную диаграмму (рисунок 2.).

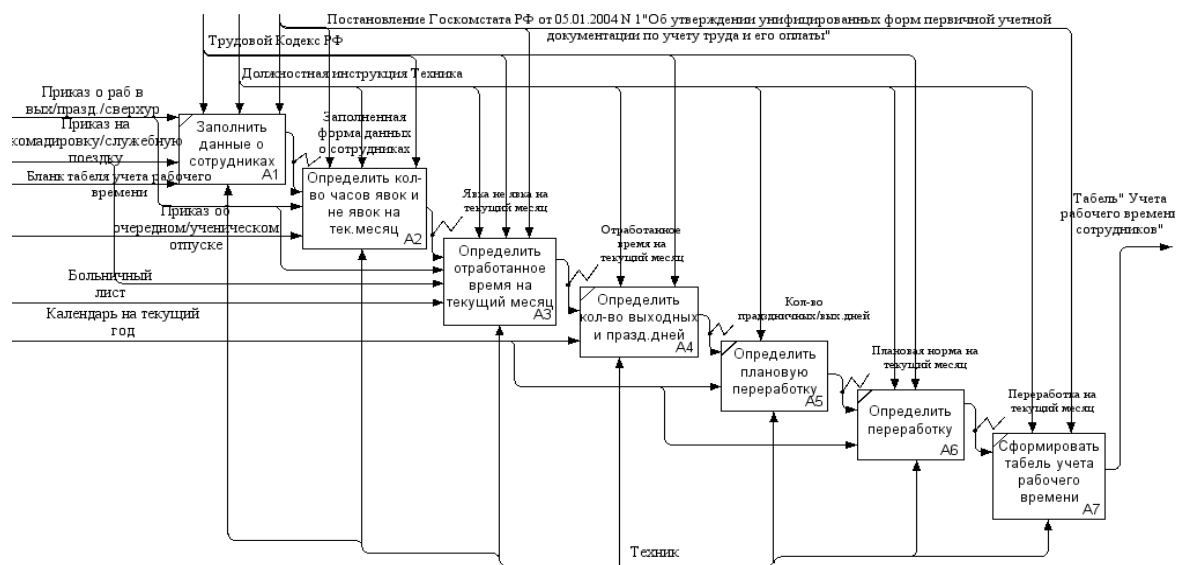


Рисунок 2 - Декомпозиция контекстная диаграмма

При проведении предпроектного обследования процесса учета рабочего времени сотрудников на предприятии энергетики, был выявлен ряд недостатков.

Для заполнения формы ответственный работник ежедневно в течение месяца заносит в табель отметку о нахождении сотрудника на рабочем месте. По окончании месяца заполненный бланк табеля учета рабочего времени Т-13 сдается в бухгалтерию для расчета зарплаты персоналу. Ежедневное внесение отметок в табель - это один из двух способ заполнения формы Т-13. Помимо этого, можно вносить записи в бланк не каждый день, а только при возникновении отклонений от стандартной ситуации, когда работник отрабатывает полный рабочий день (то есть фиксировать только неявки, отпуска, больничные и прочее).

Система должна быть реализована в виде программного продукта, позволяющего выполнять следующие функции:

- ввод, редактирование, удаление, поиск, сортировка данных;
- хранение данных о сотрудниках;
- формирование отчета, с возможностью вывода на печать;
- автоматическое выведение списка сотрудников, имеющих не отработанные часы за текущий месяц.
- автоматическое выведение списка сотрудников, не воспользовавшихся отпуском за текущий месяц.

Автоматизированная система должна реализовываться таким образом, чтобы была возможность ее дальнейшей модернизации(рисунок 3).

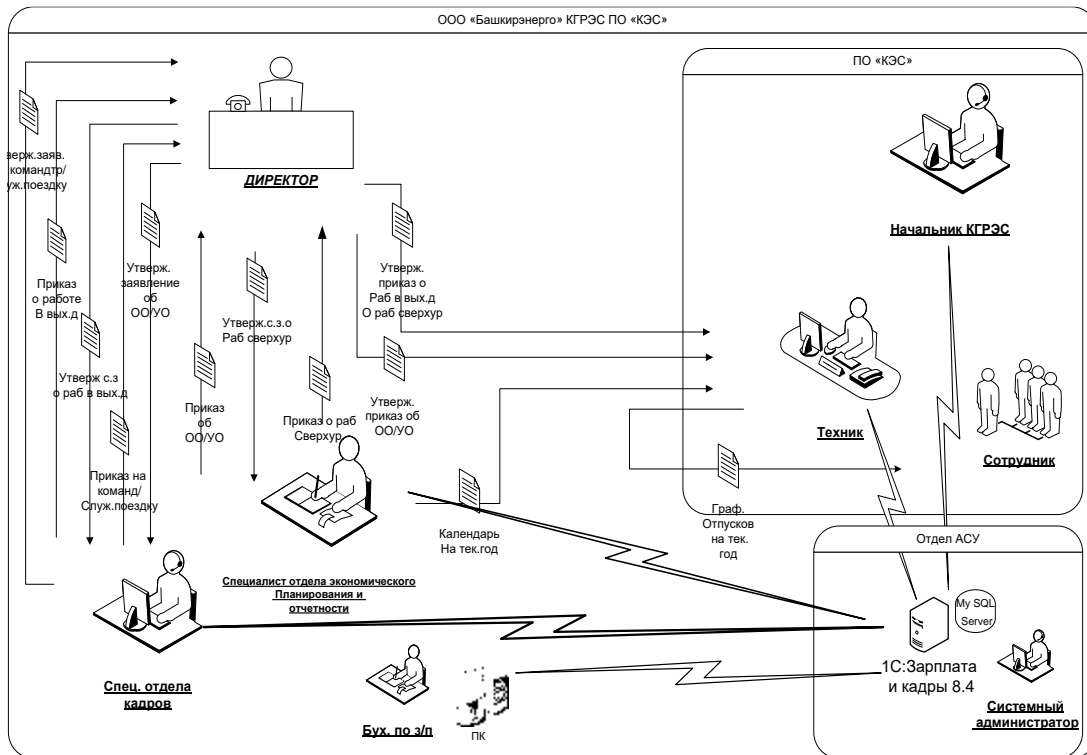


Рисунок 3 - Мнемосхема предлагаемого процесса «Учет рабочего времени сотрудников»

На основании предложенных изменений существующего процесса «учета рабочего времени сотрудников», связанных с внедрением программы АИС «учета рабочего времени сотрудников» строится функциональная модель предлагаемого процесса [1, с. 156–185].

Декомпозируя контекстную диаграмму, получаем функциональную диаграмму (рисунок 4.)

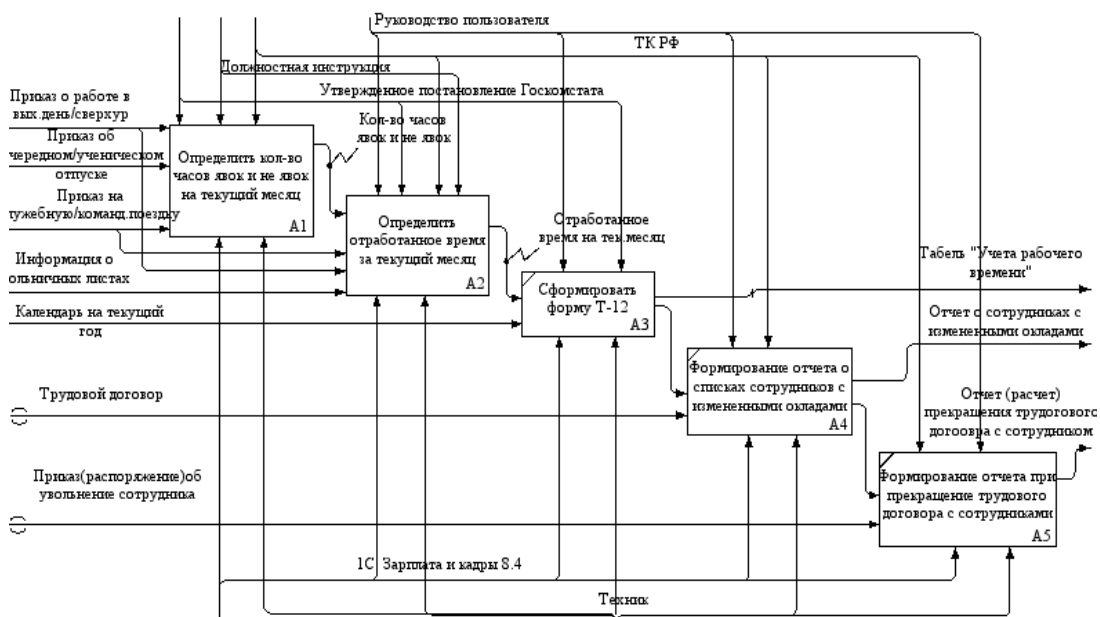


Рисунок 4 - Декомпозиция контекстная диаграмма

Автоматизированная система должна реализовываться таким образом, чтобы была возможность ее дальнейшей модернизации. Состав, структура и способы организации данных в системе должны быть определены на этапе технического проектирования [2, с. 167–188].

В заключение данной статьи было рассмотрено обследование процесса «Учет рабочего времени сотрудников», на основании которого была спроектирована мнемосхема существующего процесса, разработана функциональная модель и выявлены недостатки.

Было предложено внедрение АИС «Учет рабочего времени сотрудников», который на основе информации, содержащейся в базе данных о сотрудниках и журнал документов, позволяет создавать документ «табель «Учета рабочего времени» и формировать отчет для дальнейшего использования, редактирования и печати

#### Список использованной литературы:

1. Астахова И.Ф., Толстобров А.П., Мельников В.М., SQL в примерах и задачах. Уч. Пособие. – Мн.: Новое знание, 2017. – 185 с.
2. Вендров А.М. «Проектирование программного обеспечения экономических информационных систем». Москва "Финансы и статистика" 2017. – 205 с.
3. Габитов И.М. Некоторые вопросы заработной платы и рабочего дня. //Актуальные проблемы социально-трудовых отношений: Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Махачкала, 2016. – 340 с. Стр. 92-93

## РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В КАРАГАНДИНСКОМ РЕГИОНЕ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Сулимова Регина, Кайраткызы Диана  
Караганда

Научный руководитель – к.э.н., доцент Мажитова С.К.

В настоящее время образование дает человеку жизненные ориентиры, влияет на формирование его мировоззрения, обеспечивает преемственность языка, традиций, способствуя тем самым формированию национального самосознания и сохранению национальной культуры.

Известно, что в современном обществе значительно возросла социальная роль образования. По мнению большинства исследователей, именно образование становится сегодня одним из важнейших факторов формирования нового качества экономики и общества, от его направленности и эффективности в значительной степени зависят перспективы прогрессивного развития человечества. Совершенно очевидно, что образование является также важным фактором, которое может и должно обеспечить развитие региона посредством

своих интеллектуальных коммуникативных ресурсов.

Поэтому в своей работе мы рассматриваем некоторые аспекты образовательных услуг нашего региона.

В Карагандинской области насчитывается 7 высших учебных заведений\*.

Итак,

1. Карагандинский государственный индустриальный университет - КГИУ — вуз по подготовке кадров с высшим профессиональным образованием по металлургическому, машиностроительному, химическому, строительному и другим сопутствующим металлургии направлениям для горно-металлургической отрасли Республики Казахстан был создан в 1963 году.

В этом университете насчитывается 3 факультета и колледж при университете

01. Факультет Энергетики, Транспорта и Систем Управления, на котором представлены 6 образовательных программ (Автоматизация и управление; Транспорт, транспортная техника и технологии; Электроэнергетика; Технологические машины и оборудование; Вычислительная техника и программное обеспечение, Теплоэнергетика).

02. Факультет Металлургии и Машиностроения на котором представлены 6 образовательных программ (Металлургия; Материаловедение и технология новых материалов; Машиностроение; Технология обработки материалов давлением; Химическая технология органических веществ; Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды)

03. Факультет Экономики и Строительства на котором представлены 4 образовательных программ (Экономика; Менеджмент; Учет и аудит; Оценка)

Кроме того, в КГИУ имеется магистратура по 5 направлениям и докторантура по 2 направлениям.

Стоимость образовательных услуг в КГИУ варьируется в зависимости от региональных предпочтений. Так, стоимость технических специальности составляет - 346 600тг, экономических – 342 900 тг.

Численность студентов – около 850 чел.

2. Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза-КЭУК, был открыт в Караганде в 1966 году как Карагандинский кооперативный институт Центросоюза. Институт готовил специалистов для отраслей торговли и легкой промышленности. Позднее вуз был переименован в КЭУК.

В вузе имеются 4 факультета и колледж при университете:

01. Факультет бизнеса и права, на котором представлено 7 образовательных программ (Ресторанное дело и гостиничный бизнес, Социальная работа, Стандартизация, сертификация и метрология, Таможенное дело, Технология продовольственных продуктов, Туризм, Юриспруденция, Основы права и экономики).

02. Факультет экономики и управления, на котором представлено 7 образовательных программ (Экономика, Менеджмент, Государственное и местное управление, Международные отношения, Мировая экономика, Экология, Оценка).

03. Учетно-финансовый факультет, на котором представлено 6 образовательных программ (Учет и аудит, Финансы, Маркетинг, Логистика (по отраслям), Информационные системы, Вычислительная техника и программное обеспечение).

04. Факультет дистанционного обучения

Кроме того, имеется магистратура по 15 образовательным программам и докторантура.

Стоимость образовательных услуг в бакалавриате является одинаковой для всех специальностей -345 000 тг.

Кстати, Карагандинский Экономический Университет Казпотребсоюза находится на втором месте Национального рейтинга лучших гуманитарно-экономических ВУЗов Казахстана за 2018 год.

Количество студентов – более 11 000 человек

3. Карагандинский государственный медицинский университет, был основан в сентябре 1950 года, всего в первый год в вузе работали 23 преподавателя, в том числе 3 доктора и 3 кандидата наук. Сегодня Карагандинский государственный медицинский университет переименован в АО Медицинский университет Караганды (МУК).

В этом университете насчитывается 3 факультета

01. Факультет профилактической медицины, биологии и фармации, на котором представлены 6 образовательных программ (Биология; Медико-профилактическое дело; Общественное здравоохранение; Сестринское дело; Технология фармацевтического производства; Фармация)

Стоимость: 670 000 – 382 000 тг.

02. Факультет лечебного дела, на котором представлена 1 образовательная программа (Госпитальная кафедра)

Стоимость: 845 000 – 682 000 тг.

03. Факультет общей медицины и стоматологии, на котором представлены образовательные программы :Общая медицина; Стоматология.

Стоимость: 900 000 – 730 000 тг.

Стоимость образовательных услуг в МУК варьируется в зависимости от курса обучения. Чем выше курс, тем ниже стоимость за обучение. Вуз занимает 2 место среди лучших медицинских ВУЗов Казахстана – 2018 год.

Количество студентов – 7045 чел

4. Карагандинский государственный технический университет - создан в 1953 году постановлением Совета Министров СССР как Карагандинский горный институт.

В данном университете насчитывается 7 факультетов. К ним относятся:

01. Архитектурно-строительный факультет, на котором представлено 5 образовательных программ (Дизайн; Архитектура; Производство строительных материалов, изделий и конструкций; Строительство; Транспортное строительство).

02. Машиностроительный факультет, на котором представлено 7



образовательных программ (Профессиональное обучение; Начальная военная подготовка; Metallургия; Материаловедение и технология новых материалов; Машиностроение; Стандартизация и сертификация (по отраслям); Технологические машины и оборудование).

03. Горный факультет, на котором представлено 5 образовательных программ (Геология и разведка месторождений полезных ископаемых; Горное дело; Геодезия и картография; Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды; Нефтегазовое дело).

04. Факультета инженерной экономики и менеджмента, на котором представлено 6 образовательных программ (государственное и местное управление; маркетинг; менеджмент; оценка; учет и аудит; экономика).

05. Факультет инновационных технологий, на котором представлено 9 образовательных программ (Информатика; Информационные системы; Вычислительная техника и программное обеспечение; Математическое и компьютерное моделирование; Системы информационной безопасности; Биотехнология; Химическая технология органических веществ; Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды; Обогащение полезных ископаемых).

06. Факультет энергетики, автоматизации и телекоммуникаций, на котором представлено 6 образовательных программ (Автоматизация и управление; Теплоэнергетика; Электроэнергетика; Радиотехника, электроника и телекоммуникации. Приборостроение).

07. Транспортно-дорожный факультет, на котором представлено 2 образовательных программ (Организация перевозок, движения и эксплуатация транспорта; Логистика (Транспорт)).

Стоимость – 346 000 тг.

Количество студентов: более 10 000 человек.

5. Карагандинский государственный университет имени академика Е.Букетова – один из крупнейших и старейших вузов страны, организованный в 1938 году как учительский институт, в 1972 году был преобразован в университет.

В данном университете насчитывается 12 факультетов. К ним относятся:

01. Факультет иностранных языков, на котором представлено 4 образовательных программы (Иностранная филология, Иностранный язык: два иностранных языка, Переводческое дело, «Филологический консалтинг»).

02. Экономический факультет, на котором представлено 16 образовательных программ (Учет и аудит, Государственный аудит, Оценка, Туризм, Ресторанное дело и гостиничный бизнес, Маркетинг и бизнес, Логистика, IT-предпринимательство и цифровая экономика, Бизнес-аналитика и консалтинг, Предпринимательство и управление проектами, HR: экономика и безопасность труда, Менеджмент, Государственное и местное управление, Мировая экономика, Экономика, Финансы).

03. Юридический факультет, на котором представлено 2 образовательные программы (Юриспруденция, Международное право).

04. Филологический факультет, на котором представлено 7 образовательных программ (Казахский язык и литература, Русский язык и литература, Филология (казахская), Связь с общественностью, Журналистика, Казахский и английский языки, Русский язык для иностранных обучающихся).

05. Факультет математики и информационных технологий, на котором представлено 8 образовательных программ (Информационные системы, Информатика, Информатика, икт и роботехника, Математическое и компьютерное моделирование, Математика-информатика, Математика, Механика, Математика-физика).

06. Физико-технический факультет, на котором представлено 9 образовательных программ (Теплоэнергетика, Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды, Физика, Физика-информатика, Организация перевозок, движения и эксплуатация транспорта, Профессиональное обучение, Приборостроение, Техническая физика, Радиотехника, электроника и коммуникация, Транспорт, транспортная техника и технологии).

07. Исторический факультет, на котором представлено 4 образовательных программ (Археология и этнология, История, Международные отношения, История, основы права и предпринимательство).

08. Факультет философии и психологии, на котором представлено 10 образовательных программ (Культурно-досуговая работа, Политология и политическое управление, Политология, Психология, Религиоведение, Социальная педагогика и самопознание, Социальная работа, Социология, Философия, Социология и социальная политика).

09. Педагогический факультет, на котором представлено 12 образовательных программ (Педагогика и методика начального обучения, Педагог предшкольной подготовки и начального образования, ДИЗАЙН Специализация: «Архитектурный дизайн», ДИЗАЙН Специализация: «Графический дизайн», Дизайн моды, Изобразительное искусство и черчение, Визуальное искусство, художественный труд, графика и проектирование, Дефектология, Дошкольное обучение и воспитание, Педагог дошкольного обучения и воспитания и психолог в дошкольной организации, Педагогика и психология, Практический психолог, преподаватель колледжа).

010. Химический факультет, на котором представлено 9 образовательных программ (Химия и химический инжиниринг, Фармацевтический инжиниринг и нанотехнологии, Технология фармацевтического производства, Фундаментальная химия, Химическая технология неорганических веществ, Технология нефтеперерабатывающих производств (по отраслям), Химия-Биология, Химия, Химия и физика материалов).

011. Биолого-географический факультет, на котором представлено 8 образовательных программ (Биология (образовательная), Биология (естествознание), География (образовательная), География-История (образовательная), География (естествознание), Биотехнология, Экология, Ландшафтный дизайн).

012. Факультет физической культуры и спорта, на котором представлено 4 образовательные программы (Начальная военная подготовка, Физическая

культура и спорт, Начальная военная и физическая подготовка, Менеджер в области физической культуры и воспитания).

Кроме того, Вы можете продолжить магистратуру по всем специальностям. Стоимость – 346 000 тенге (с переходом на следующий курс сумма за обучение увеличивается на 10%).

6. Жезказганский университет имени О.Байконурова - в 1961 г. на базе вечерних подготовительных курсов Карагандинского политехнического института был открыт вечерний общетехнический факультет.

В университете насчитывается 2 института:

01. Горно-технологический институт, на котором представлено 14 образовательных программ (Автоматизация и управление, Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды, Геология и разведка месторождений полезных, Горное дело, Государственное и местное управление, Metallургия, Организация перевозок, движения и эксплуатация транспорта, Стандартизация, метрология и сертификация, Строительство, Технологические машины и оборудование, Транспорт, транспортная техника и технологии, Финансы, Экономика, Электроэнергетика).

Стоимость – 340 000 тг.

02. Гуманитарно-педагогический институт, на котором представлено 14 образовательных программ (Биология, География, Дизайн, Изобразительное искусство и черчение, Информатика, Математика, Педагогика и методика начального обучения, Профессиональное обучение, Физика, Физическая культура и спорт, Юриспруденция).

Стоимость: 360 000

7. Академия «Болашак» - была открыта 25 сентября 1995 года.

В данной академии представлено 9 образовательных программ

01. Педагогика и психология – 275 000 тг

02. Дошкольное обучение и воспитание - 275 000 тг

03. Педагогика и методика начального обучения - 275 000 тг

04. Казахский язык и литература - 275 000 тг

05. Казахский язык и литература в образовательных учреждениях с казахским и русским языками обучения - 275 000 тг

06. Иностранный язык: два иностранных языка - 275 000 тг

07. Финансы - 260 000 тг

08. Фармация - 450 000 тг

09. Юриспруденция – 307 000 тг

Кроме того, имеется магистратура по 4 специальностям и докторантура по 1 специальности.

Численность студентов – 814 чел.

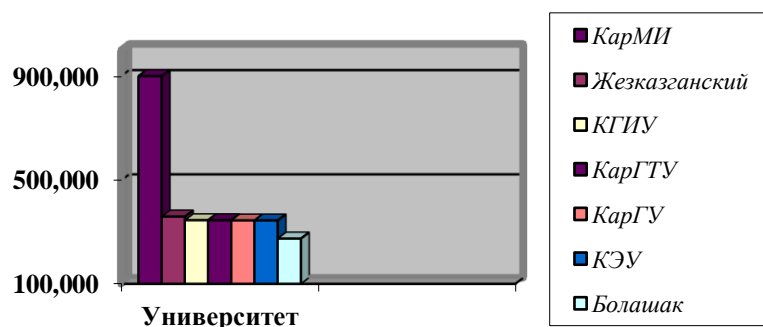


Диаграмма 1 – «Стоимость обучения ВУЗов Караганды»



Диаграмма 2 – «Национальный рейтинг лучших ВУЗов Караганды – 2019»

Вузы региона ежегодно обновляют учебные планы, внедряют новые специальности. К примеру, в КЭУК в 2019 году осуществлен набор на ОП «Производственно-инновационный менеджмент», «IT-аналитика», «Спортивный менеджмент» и т.д., поэтому вузы могут представлять альтернативу зарубежным вузам.

Казахстанские студенты имеют возможность получить образование в соответствии с международными стандартами в родном регионе благодаря привлечению местными вузами иностранных преподавателей, открытию программ двойного диплома и программ студенческого обмена совместно с зарубежными вузами.

Вопрос безопасности также играет важную роль, так этот фактор может склонить выбор абитуриентов в сторону региональных университетов, по меньшей мере по степени бакалавра.

В результате проведенного анализа, можно сделать следующие выводы:

1. В Карагандинской области готовят кадры по всем направлениям (за исключением сельского хозяйства, маленьких городов и посёлков городского типа), т.е регион может восполнить рынок труда за счет собственной подготовки кадров, достаточной для реализации программы индустриально-инновационного развития страны. У любого абитуриента есть выбор, куда ему поступать.

2. Вузы области готовят по экономическим, техническим, медицинским и гуманитарно-педагогических специальностям.

3. Стоимость образовательных услуг в регионе варьируется в зависимости от специальности, формы собственности, региональных предпочтений. Ценовой диапазон составляет от 260 000 тенге до 900 000 тенге.

4. Вузы региона имеют качественный кадровый состав, что позволило следующим из них КарГУ, КарГТУ, КЭУК, МУК войти в тройку лучших учебных заведений Казахстана по своим направлениям подготовки.

\* - информация о факультетах, стоимости обучения получена нами из открытых источников

Список использованной литературы:

1. <https://kgiu.kz/>
2. <https://www.keu.kz>
3. <http://www.qmu.kz/ru>
4. <http://www.kstu.kz>
5. <https://ksu.kz/>
6. <http://zhezu.kz/>
7. <http://kubolashak.kz/>
8. [https://karaganda-region.gov.kz/ru/citizens\\_educ\\_4](https://karaganda-region.gov.kz/ru/citizens_educ_4)
9. <https://www.kazpravda.kz/fresh/view/natsionalnii-reiting-luchshih-vuzov-kazahstana-2019>
10. [https://egov.kz/cms/ru/articles/professional\\_education/2Fvusi\\_rk](https://egov.kz/cms/ru/articles/professional_education/2Fvusi_rk)
11. <https://univision.kz/xfsearch/city/%D0%9A%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0/>

## ДРОНЫ – СКЛАДСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ БУДУЩЕГО

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Кладько Максим  
Караганда  
Лог-32

Научный руководитель – магистрант, преподаватель Кошмаганбетова А.С.

До недавних пор, само появления беспилотных аппаратов было на грани фантастики. Не говоря уже о том, что подобные машины будут действовать самостоятельно и тем более массово использоваться в различных сферах жизни человека. Но, тем не менее, сейчас уже никого не удивишь летающим дроном и они активно используются в логистике. Как пример, компания Amazon уже довольно давно использует летающие беспилотники для доставки товаров. И этот опыт мы уже успешно переняли. Относительно недавно председатель правления Казпочта Сакен Сарсенов рассказал об использовании дронов для доставки почты в труднодоступные места. В сентябре 2017 года мы запустили доставку посылок, газет и писем дронами. Сейчас мы доставляем их в 30 населенных пунктов. Дронами уже доставлено порядка 1,5 тонн грузов. Всего на сегодняшний день в работе мы используем 10 дронов", - сообщил Сарсенов.

Но как же можно использовать дроны в логистике складирования? Окончательный ответ на этот вопрос продемонстрировала компания Linde МН. Компания Linde МН – это один из известных мировых изготовителей погрузчиков и техники для склада. Linde МН представила дрон Flybox.

Использование дронов может кардинальным образом изменить процесс инвентаризации на складах будущего. На выставке LogiMAT в Штутгарте компания Linde MH, являющаяся производителем оборудования и решений для склада, представила прототип дрона для работы на складе. Соединение дрона и роботизированного штабелера в единую систему обеспечивает бесперебойное электропитание и постоянное отслеживание местоположения в пределах складского пространства.

Сначала слышится жужжание, затем в воздух поднимается дрон Flybox, созданный совместно Linde robotics и Valyo. Дрон имеет около 50 сантиметров в ширину и оснащен шестью пропеллерами, камерой, считывателем штрих-кодов и дальномером. Он медленно поднимается вверх вдоль стеллажа, производя фотосъемку каждого паллетоместа и считывая штрих-коды, складированных товаров. Долетев до верхней полки стеллажа он перемещается влево или вправо одновременно с синхронизированным с ним электроштабелером и продолжает инвентаризировать содержимое стеллажа сверху до низу. Затем он перемещается далее, повторяя эти волнообразные движения до тех пор, пока полные данные о всей стеллажной секции не будут собраны и переданы в компьютерную систему управления складом.

Все данные фиксируются и могут быть в любой момент просмотрены с помощью специального программного обеспечения, которое отображает на экране данные о каждом паллетоместе, включая штрих-код и фотографию. Конечно же, подобная идея использования дрона для инвентаризации на складе не нова, но полноценному воплощению данной идеи в жизнь препятствовали две проблемы, которые компания Linde решила своими инновациями. Во-первых, это бесперебойное электропитание (обычно батареи дрона хватает примерно на 15 минут) и, во-вторых, определение местоположения дрона без использования GPS.

Благодаря инновационной системе геонавигации, разработанная Linde система управления абсолютно точно определяет, где находится дрон в определенный момент времени. Этот дрон призван значительно упростить процесс инвентаризации складских остатков и таким образом сократить затраты средств и времени для компаний, работающих в сфере логистики. По мнению экспертов, компании тратят до восьми процентов средств на оплату труда дополнительного персонала или собственных сотрудников, работу по заполнению необходимой документации и покупку дополнительного оборудования.

В то же время выполняемая вручную инвентаризация мешает текущей работе склада и неизбежно сопровождается ошибками в работе, авариями и повреждениями товаров и оборудования, которые время от времени случаются. Все данные, собранные дроном, фиксируются и могут быть в любой момент просмотрены с помощью специального программного обеспечения, которое отображает на экране данные о каждом паллетоместе, включая штрих-код и фотографию. Благодаря дрону Flybox все эти проблемы могут вскоре остаться в прошлом. Дрон создан для полностью автономной работы и может проводить инвентаризацию в нерабочие часы: ночью, по выходным или праздничные дни.

Подобное решение это совершенно новый подход в логистике складирования. И внедрение такой системы на территории нашей страны необходимо, чтобы наши логистические системы могли составить здоровую конкуренцию компаниям других стран. Введение таких новшеств и подразумевается в программе «Цифровой Казахстан». Ведь это и есть цифровизация и автоматизация производственного процесса и соответственно его совершенствование. А потому мы обязаны перенимать подобные технологии.

Список использованной литературы:

1. <https://www.linde-mh.ru/novost-1/>
2. <https://lsm.kz/kazahstan-planiruet-zarabotat-na-tranzite-posylok>
3. <http://www.logistika-prim.ru/articles/ispolzovanie-dronov-na-skladah>

## МЕТОД СРЕДНЕГО УРОВНЯ ОТДАЧИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Болегенов М.Ж.  
Караганда  
Лог-42

Научный руководитель - магистр, преподаватель Привалова О.А.

Логистика — это планирование, управление транспортировкой и проверка, складированием и другими нематериальными и материальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырого материала и материалов до производственного предприятия, внутривозвратной переработкой сырого материала, материалов и заготовки, доведением готовой продукции до покупателя в соответствии с его требованиями и интересами, а также передачей, хранением и обработкой соответствующей информации [1].

Логистические стратегии в сегодняшних условиях играют большую и важную роль в функционировании, усовершенствовании фирмы и в экономики полностью. По мере того, как логистика расширяется и становится неотъемлемой частью в работе фирмы, возрастает её ценность. Логистика включает крупный масштаб проблем. Возникает нужда проводить глубокое изучение механизмов логистики, возникает задача подбора логистической стратегии для фирмы.

Логистическая стратегия предприятия направлена на оптимизацию выгоды компании при управлении главными и сопровождающими потоками. Стратегические задачи задаются помощью одного или нескольких ключевых показателей эффективности логистики [2].

Логистические стратегии построены на базе максимизации или минимизации одного ключевого показателя, например общих логистических трат. Впрочем при этом нужно ввести лимит на др., существенные с точки зрения стратегии показатели предприятия. Для стратегии минимизации всех

логистических затрат таким показателем будет качество логистического ухода. В общем случае - чем выше требования клиента к хорошему качеству логистического сервиса, тем выше должны быть логистические издержки, предоставляющие данный уровень. Поэтому естественным лимитом является ограничение на базовый уровень качества клиентского обслуживания [3].

Инвестиционные планы в логистической системе могут оцениваться различными способами, но типичными для любого анализа логистической системы являются определение уровня чистого дохода и расчет размера дополнительной прибыли.

Кроме того, инвестиционные планы, предлагаемые для повышения эффективности логистической системы, должны быть проанализированы, чтобы ответить и на такие темы: какова цель проекта? Какое воздействие оказывает проект на текущую и прогнозируемую деятельность предприятия? Как изменится организационная структура предприятия? Какой риск связан с проектом? Как их можно уменьшить? Каковы расходы на проект и ожидаемая отдача? Сколько срока займет достижение полной эффективности предлагаемой системы? Какова оценка проекта, предложения? и другие.

Для оценки инвестиционных проектов используются разные методы: "пэй-бэк"; метод окупаемости; метод среднего уровня отдачи; метод дисконтирования средств. Эти способы могут применяться для разработки логистической системы [4].

Метод среднего уровня отдачи – это средняя величина и прибыльность отдачи от вложенного капитала при ожидаемом жизненном периоде продукции. Данный метод схож на метод окупаемости, но рассматривает амортизацию и инвестированный капитал [1].

Достоинствами являются: понимание и элементарность расчетов, возможность довольно полного сравнения альтернативных проектов, учет общей выручки сверх предвидимой жизни проекта, учет общего дохода сверх ожидаемой жизни проекта; учет общей прибыли сверх предвидимой жизни проекта; учет амортизации.

Минусы метода заключаются в следующем: пренебрегает изменения в уровнях прибыли и инвестиций в различные промежутке, так как основан на предопределенном среднем уровне исполнении; игнорирует тем обстоятельством, что финансовая прибыль, полученная позже, не обладает той же стоимостью[2]. Что взяты прежде» т. е. исходит из того, что 1 тыс. условных единиц в первый год имеет ту же важность, что 1 тыс. условных единиц в четвертый год».

#### Список использованной литературы:

1. Петров А.Е./Учебно-методическое пособие «Логистика производства».
2. Каменев, Н.Г. Логистика. Учебное пособие / Н.Г. Каменев. - М.: Курс, 2016.
3. Афанасенко, И. Д. Коммерческая логистика / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. - М.: Питер, 2018.
4. Логистика. Учебник. - М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2015.



5. Моисеева, Н. К. Экономические основы логистики / Н.К. Моисеева. - М.: ИНФРА-М, 2016.

6. Федоров, Л. С. Общий курс транспортной логистики. Учебное пособие / Л.С. Федоров, В.А. Персианов, И.Б. Мухаметдинов. - М.: КноРус, 2016.

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Епифанцева Влада  
Караганда  
Лог-18-3

Научный руководитель - магистр, преподаватель Привалова О.А.

Концепция развития международных транспортных коридоров Республики Казахстан.

Разработка настоящей Концепции является последовательной реализацией одного из приоритетов Стратегии "Казахстан-2030" в вопросе обеспечения конкурентоспособности отечественного транспортно-коммуникационного комплекса на мировом рынке и увеличения торговых потоков через территорию Казахстана.

Международные транспортные коридоры - это совокупность транспортной и логистической инфраструктуры, а также услуг, которая координируется национальным или международным региональным органом для содействия торговым и транспортным потокам между центрами экономической деятельности и порталами международной торговли.

По территории Казахстана проходят и формируются на основе существующей в республике транспортной инфраструктуры 4 международных транспортных коридора:

По территории Казахстана проходят и формируются на основе существующей в республике транспортной инфраструктуры 4 международных транспортных коридора:

1 Северный коридор Трансазиатской железнодорожной магистрали (ТАЖМ): Западная Европа - Китай, Корейский полуостров и Япония через Россию и Казахстан (на участке Достык - Актогай - Саяк - Моинты - Астана – Петропавловск.

2 Южный коридор ТАЖМ: Юго-Восточная Европа - Китай и Юго-Восточная Азия через Турцию, Иран, страны Центральной Азии и Казахстан (на участке Достык - Актогай - Алматы - Шу - Арысь - Сарыагаш).

3 ТРАСЕКА: Восточная Европа - Центральная Азия через Черное море, Кавказ и Каспийское море (на участке Достык – Алматы - Актау).

4 Север-Юг: Северная Европа - страны Персидского залива через Россию и Иран, с участием Казахстана на участках морской порт Актау – уральские регионы России и Актау - Атырау.

Кроме направлений, участвующих в формировании основных трансконтинентальных маршрутов, необходимо отметить Центральный коридор ТАЖМ, имеющий важное значение для региональных транзитных перевозок по направлению Сарыагаш - Арысь - Кандагач - Озинки.

Международные железнодорожные транспортные коридоры на территории Казахстана

Железнодорожная станция Достык (международный пограничный пункт Достык – Алашанькоу) на казахстанско-китайской границе имеет особое значение в обеспечении международных перевозок по Трансазиатской железнодорожной магистрали.

Акционерным обществом «НК «Казахстан теміржолы» был разработан план строительства Трансказахстанской железнодорожной магистрали шириной колеи 1.4 м (далее – ТКЖМ) по направлению от станции Достык до государственной границы с Туркменистаном с последующей возможностью дальнейшего прохождения данной магистрали через территорию Туркменистана и соединением с железнодорожной магистралью Исламской Республики Иран с шириной колеи 1.4 м и далее с выходом на европейские рынки через территорию Турции

Строительство железнодорожной линии Хоргос – Сарыозек  
Железнодорожный транспорт имеет наилучшие перспективы развития транзитного потенциала и повышения его использования.

Планируется открытие второго международного пограничного железнодорожного перехода и строительство железнодорожной линии Хоргос – Сарыозек, которая является продолжением строящейся Китаем железнодорожной линии Цзинхэ – Хоргос. Это будет способствовать дальнейшему росту транзитных перевозок из Китая и обеспечит быстрые темпы развития зоны свободной торговли на пограничном пункте перехода Хоргос.

Схема международных автомобильных транспортных коридоров на территории Казахстана

В отрасли автомобильных дорог и автомобильного транспорта при сравнительно благополучном положении с протяженностью дорог общего пользования и плотностью дорог с твердым покрытием, их эксплуатационное состояние характеризуется крайне неудовлетворительно.

Анализ существующих грузопотоков по автомобильным дорогам позволил выделить пять основных коридоров:

- Ташкент - Шымкент - Бишкек - Алматы - Хоргос;
- Шымкент - Актобе - Уральск - Самара;
- Алматы - Астана - Петропавловск - гр.России;
- Астрахань - Атырау - Актау - гр.Туркменистана;
- Омск - Майкапшагай.

Главная проблема отрасли - прогрессирующая потеря несущей способности дорожных покрытий. Большая часть дорог республики (86%) была запроектирована и построена в 60-80 годах прошлого века по нормативным требованиям того периода, когда допустимая нагрузка на ось не превышала 6 тонн. Несмотря на то, что в июле 2000 года Правительством Республики

Казахстан допуская норму нагрузки на ось, при которой не взимаются сборы за перегруз, увеличена до 10 тонн, сегодня по дорогам республики движется транспорт, превышающий эти нагрузки и разрушающий дорожные покрытия, наносящие значительный экономический ущерб.

В связи с этим в ряду первоочередных стратегических задач стоит необходимость запрещения проезда автотранспортных средств, габаритные и весовые параметры которых превышают допустимые нормы. Тем самым будет предоставлена дополнительная работа для казахстанских перевозчиков, которые организуют перевозку сверхдопустимых объемов грузов от границы до границы, или до места назначения груза. Для реализации этого необходимо внести соответствующие изменения в действующее законодательство.

Транзитные потоки авиационных судов

Основными направлениями транзитных потоков авиационных судов иностранных компаний через воздушное пространство Республики Казахстан являются следующие три маршрута:

- "АРИСА - САРИН" - из Европы в Китай и страны Юго-Восточной Азии;

- "АРИСА - ОДИВА" - из Европы в страны Южной Азии;

- "АЗАБИ - ТИРОМ" - из Европы в страны Южной Азии, Среднего и Ближнего Востока.

На водном транспорте основной транзитный грузопоток идет через порт Актау. Транспортный комплекс Мангистауской области Актауский морской торговый порт - один из значительных интермодальных узлов в транспортной инфраструктуре Казахстана. Сочетание естественного географического месторасположения, промышленного и технического потенциала, наличие авиационного, железнодорожного и водного транспорта, а также целенаправленная деятельность областной и портовой администрации по созданию благоприятного инвестиционного климата формируют для развития комбинированного транспортного сообщения исключительные возможности, которые не могут не учитываться в проектах создания международных транспортных коридоров.

Морской порт Актау, как связующее звено, в межгосударственных торгово-экономических отношениях, в оперативном режиме обслуживает экспортно-импортные, транзитные грузы ряда предприятий Казахстана, России, Ирана, Объединенных Арабских Эмиратов и Центральной Азии.

Для повышения эффективности транзитных перевозок по территории Республики Казахстан и обеспечения безопасности транспортировки грузов разработана информационно-аналитическая система транспортной базы данных. Она позволяет в режиме online прогнозировать нагрузки на транзитные коридоры и вести учет всех автотранспортных средств, занятых на международных перевозках. Также проводится работа по модернизации действующей системы взвешивания на стационарных постах путем ее автоматизации. В частности, внедрение технологии предварительного «взвешивания в движении» позволяет выявлять грузовые транспортные средства, движущиеся с нарушением правил эксплуатации.

По итогам 2018 года транспортная отрасль обеспечила стране 8,3% от

общего объема, произведенного валового внутреннего продукта. По оперативным данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, ВВП республики методом производства составил в тот период порядка 58,8 трлн тенге.

В целом по стране, по итогам прошлого года, перевезено 4,1 млрд тонн груза, тогда как по результатам 2008 года объем таких перевозок был почти в два раза меньше.

Грузооборот в республике вырос за последние 10 лет с 369,8 млрд ткм на 61,2% до уровня 596,1 млрд ткм в 2018 году.

По итогам 2018 года всего железнодорожным транспортом перевезено 397,7 млн тонн груза, тогда как по итогам 2008 года перевезено 271,5 млн тонн .

Морским и прибрежным транспортом в стране перевезено 1,8 млрд тонн груза, а внутренним водным транспортом в тот же период - 1,03 млрд тонн. Рост за 10 лет по морскому транспорту составил 6,7%, тогда как по внутреннему транспорту наблюдалось уменьшение таких перевозок на 14,5%. Также отметим некое снижение перевозок грузов морским транспортом в 2018 году по сравнению с 2013 годом - с 4 млн тонн до 1,8 млн тонн.

Список использованной литературы:

1. Леонтьев Р.Г., Хмель В.А. Международные транспортные коридоры: трансформации региональной инфраструктуры.

2. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений.

3. Моисеева, Н. К. Экономические основы логистики.

4. Иванов, Д. А. Управление цепями поставок.

5. Григорьев Н.С. Инновационные процессы в международной логистике / Н.С. Григорьев, А.С. Зацепина // Научное сообщество студентов

## НЕКОТОРЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ "ЗЕЛЁНОЙ" ЛОГИСТИКИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Зубова Анастасия

Караганда

Научный руководитель- доцент Смагулова К.С

Логистические процессы являются неотъемлемой частью деятельности любого предприятия, функционирующего в мировой экономике. При этом углубление процессов глобализации мировой экономики объективно актуализирует проблематику совершенствования мер по охране окружающей среды. Особый интерес к экологизации логистических операций со стороны компаний вызван повышением экологической грамотности и осведомленности потребителей, а также ростом значимости экономических факторов поддержания окружающей среды [1].

Экологистика рассматривается в качестве перспективного направления

совершенствования отрасли управления цепями поставок. Термин «зеленая логистика» появился в конце 80-х — начале 90-х годов прошлого столетия для обозначения новых подходов к структурированию деятельности логистических компаний в условиях ужесточения природоохранных мер. Под экологистикой понимается научно-практическая деятельность, предполагающая создание эффективного механизма объединения экологической и социально-экономической сторон на всех стадиях планирования, проектирования и регулирования цепью поставок товаров при помощи минимизации эколого-экономического ущерба.

Основными объектами регулирования экологистики являются: потоки сырья, полуфабрикатов, готовой продукции, отходы продукции; логистические операции и процессы и др. «Зеленые» технологии также включают инновационные решения по переработке и вторичному использованию материалов, очистки сточных вод, энергосбережения, регулирования и защиты окружающей среды и т. д.

К основным «зеленым» технологиям в логистике относят:

- отбор поставщиков сырья с наименьшими затратами невозобновляемых ресурсов;
- уменьшение запасов для сокращения потребности в складских площадях;
- оптимизацию маршрутов транспортировки грузов в целях сокращения выбросов вредных газов;
- переход на дружественные к окружающей среде виды транспорта (морской, водный, железнодорожный) и сокращение автомобильных перевозок;
- исключение из логистической цепочки промежуточных пунктов хранения и перевалки грузов;
- уменьшение бумажного документооборота [2].

Основная цель «зеленой» логистики — определение и минимизация негативного влияния транспортной деятельности на окружающую среду.

В мировой экономике принимаются меры для снижения выбросов транспорта, загрязняющих воздух. По оценкам специалистов, на транспорт приходится примерно 8% всех выбросов двуокиси углерода на планете, на складские помещения еще 3% [3]. В связи с этим внедрение «зеленых» технологий в логистической деятельности позволит внести существенный вклад в сохранение климата на планете, пригодного для жизнедеятельности человека.

В настоящее время ведутся работы по созданию зеленых магистралей, электронных дорог, оборудованных воздушными линиями, которые будут передавать электрическую энергию электрифицированным грузовым автомобилям известных производителей (например, Volvo, Navistar, Tesla,).

Экологически устойчивые объекты являются результатом улучшения экологического следа благодаря новым мерам и корректировкам, таким как переход на гидроэлектрические источники или современные солнечные панели с высокочастотными зарядными устройствами. Зеленые склады также используют интеллектуальные электрические системы с интеллектуальными датчиками движения для освещения только используемых областей, а также заряжают вилочные погрузчики в непиковые часы.

Как показало исследование «SMART 2020», благодаря новым информационным и коммуникационным технологиям к 2020 г. можно снизить выбросы углекислого газа по всему миру на 15% и сэкономить на энергии 600 млрд. евро. Отраслевая ассоциация BITKOM отмечает вторичные эффекты, за счет которых IT позволят сэкономить в пять раз больше углекислого газа, чем требуется для реализации этих технологий.

Благодаря инновационным методикам управления ресурсами «зеленые» решения, основанные на применении «умного» логистического программного обеспечения, позволяют реализовать принципы зеленой логистики на всех уровнях: от внутрипроизводственной оптимизации до усовершенствования взаимодействия между разными точками и предприятиями, а также разработки и планирования цепей поставок.

Программное обеспечение «Green through IT» позволяет реализовать зеленые решения благодаря информационным технологиям. К примеру, при управлении парком транспортных средств, планировании перевозок и организации рейсов с помощью системы управления транспортировкой PSI-tms, можно эффективнее использовать возможности транспортировки, избежать порожних рейсов и недоукомплектованных перевозок. Интегральная система планирования и управления PSI-global разработана для отображения, анализа, управления и оптимизации многоступенчатых логистических сетей, она определяет затраты и выбросы вредных веществ для соответствия экологическим критериям.

«Зеленые» технологии в логистике должны быть направлены на решение ряда задач: совершенствование рабочего процесса двигателей внутреннего сгорания; улучшение свойств горючего, смазочных материалов и технических жидкостей; нейтрализацию отработавших газов; применение современных технологий диагностирования технического состояния автомобильного транспорта; расширение сети контроля экологической безопасности; внедрение альтернативных, экологически чистых видов топлива. Практически все автомобили работают на углеводородном топливе. Представляется более разумным ввести заменители традиционных источников горючего, в качестве одного из которых предлагается использовать этиловый спирт. Последний легко получить из простых сахаров (сахароза из тростника или свеклы) путем реакции спиртового брожения в анаэробных условиях. Можно использовать также растения, содержащие крахмал-полисахарид, который легко разложить на простые сахара (глюкозу). К таким растениям относятся злаковые культуры (пшеница, кукуруза, сахарное сорго), а также картофель, ямс, отходы после консервирования ананасов, бананов. В США из одной тонны старого картона или соломы после гидролиза целлюлозы и последующего сбраживания глюкозы с помощью микроорганизмов получают 150 л спирта. Для замены дизельного топлива можно использовать чистый (99 %) этанол, обводненный этанол (94 %), смесь этанола с дизельным топливом. Сейчас в мире ведется работа по снижению энергозатрат при получении этанола – наиболее экологичного вида топлива. В рамках развития «зеленых» технологий в логистике можно предложить использование на автотранспорте вместо бензина и дизельного топлива

газообразного топлива сжатого природного газа, при котором в два раза снижается токсичность отработавших газов, а при работе двигателя на природном газе, состоящем на 96–99 % из метана, выброс токсичных компонентов уменьшается в 4 раза. Снижение серы и ароматических углеводородов в дизельном топливе уменьшает дымность отработавших газов в среднем на 30 %. Другим направлением применения «зеленых» технологий в логистике является добавление воды в топливо для получения водотопливных эмульсий. Эта технология позволяет снизить выбросы вредных веществ: оксида углерода – на 20–25 %, суммы углеводородов – на 5–10 %, окиси азота – на 40–70 %, уменьшить дымность – на 50–75 %.

Другим направлением развития «зеленой» логистики является разработка «зеленой» упаковки. В развитых странах с учетом экологических требований к упаковке принимаются решения об ограничении импорта, используются нетарифные барьеры в виде специальных технических стандартов, специальные маркировки товаров, подтверждающие их экологическую чистоту.

Брендом «зеленой» логистики является экомаркировка – один из видов экологической декларации, характеризующей воздействие логистических услуг на окружающую среду. Например, общеевропейская система сертификации экологических свойств товаров предусматривает единую экологическую маркировку. Эта маркировка может обозначать: - безвредность для окружающей среды товара в целом; возможность использования самого изделия и его частей или его упаковки в качестве отходов потребления; конкретную опасность, которую товар представляет для окружающей среды или человека («огнеопасно», «взрывоопасно» и т.д.).

Среди международных компаний, успешно реализующих концепцию «зеленой» логистики, можно выделить следующие: Nord Stream AG (Германия) - построила самый экологичный в мире газопровод «Северный поток» с минимальными выбросами CO<sub>2</sub> в атмосферу; DHL (Германия) - внедрила сервис GoGreen и ведет учет выбросов CO<sub>2</sub> при транспортировке всех грузов; UPS Air Cargo, оператор экспресс-доставки (США) - использует машины с гибридным двигателем; Deutsche Bahn Schenker Rail (Германия) - реализует проект Eco Plus и получает электричество для своих электровозов из возобновляемых источников энергии; Green Cargo Road & Logistics AB (Швеция) - применяет энергосберегающие локомотивы; Toyota (Япония) - широко использует ветряные турбины и солнечные панели для выработки электроэнергии.[5].

Несмотря на положительные тенденции в развитии экологистических технологий за рубежом, в Казахстане можно выделить ряд моментов, замедляющих развитие «зеленых» технологий. В качестве наиболее важных выделены: низкая степень заинтересованности части населения в «бережливом природопользовании»; отсутствие необходимой законодательной базы и механизмов, инструментов, стимулирующих использование зеленых стратегий; недостаток альтернативных дорогостоящим способам методов. В Казахстане экологистика долгое время использовалась недостаточно активно, поскольку в большинстве случаев увеличивало стоимость логистических услуг. Тем не менее определённая работа по зелёной логистике в Казахстане осуществляется. Так,

некоторые казахстанские и международные компании специализируются на применении «зеленых решений». В качестве примера использования «зеленых» технологий можно рассмотреть деятельность АО "НК "КТЖ". Компания уделяет особое внимание повышению эффективности природоохранной деятельности. За счет технического перевооружения обеспечивается снижение воздействия на окружающую среду. Производится капитальный ремонт тепловозов с заменой устаревших двигателей на современные более экологичные. На железную дорогу поступают локомотивы нового поколения. Постепенно внедряются новые системы отопления помещений и водосберегающие технологии. С 2019 года во всех структурных подразделениях ГП реализуется программа раздельного сбора твердых бытовых отходов: бумаг, пластики, стекла, оборудовано около 200 специальных площадок. Эта работа направлена на использование вторичного сырья, снижение потока отходов, поступающих на объекты захоронения. По итогам первого квартала вывезено около 400 боксов бумаги, более 100 боксов пластики и более 70 – стекла. Экономия от внедрения проекта составила 3,8 млн. тенге.

Разработка «зеленых» технологий в логистике должна основываться на соответствии автотранспорта Казахстана современным международным требованиям и идти по пути комплексного развития и применения конструктивных, эксплуатационных и других мероприятий.

В целом непосредственное внедрение и активное использование принципов зеленой логистики в перспективе может привести к следующим результатам:

1. Оптимизация и рационализация использования всех имеющихся ресурсов предприятия, включая: использование оборотной тары и ее вторичную переработку, уменьшение энергозатрат при помощи теплоизоляции складов и применения солнечных батарей, сокращение бумажного документооборота и дальнейший отказ от него.

2. Общее улучшение экологической ситуации в стране вследствие снижения доли наносимого окружающей среде ущерба

3. Оптимизация локации объектов логистического сервиса с учетом размещения альтернативных источников энергии

4. Регулирование предпринимательской деятельности в рамках эко-принципов на основе соответствующей нормативно-правовой базы.

5. Повышение уровня экологической грамотности среди хозяйствующих субъектов: как домохозяйств, так и производителей [5].

Таким образом, анализ лучшего отечественного и зарубежного опыта показывает, что в Казахстане, как и во всем мире, наблюдается устойчивая тенденция повышения интереса к применению и развитию «зеленых» технологий. Это подтверждает, что «зеленая логистика» как научное направление актуальна в современном мире. Она имеет как экологический благоприятный эффект, так и экономический, и социальный. Это обуславливает необходимость подробного изучения и дальнейшего развития теоретических и практических положений управления цепями поставок на основе принципов «зеленой» логистики.



## Список использованной литературы:

- 1.«Современные тренды «зеленой» логистики в условиях глобализации»// журнал «Логистика», А.Кизим, Д.Кабертай, — 2013 г.
2. Бережная, Л. Ю. Анализ тенденций исследования "зеленой" логистики [Электронный ресурс] / Бережная Л. Ю. // Логистика и управление цепями поставок, 2018. - № 2 (85). - С. 52-55. . - 4 с.
3. Palanivelu P. ,Dhawan M. Green Logistics // TCS. URL: [http://www.tcs.com/SiteCollectionDocuments/White%20Papers/CPG\\_WhitePaper\\_Green\\_Logistics\\_08\\_2010.pdf](http://www.tcs.com/SiteCollectionDocuments/White%20Papers/CPG_WhitePaper_Green_Logistics_08_2010.pdf).
4. А., Кабертай Дж. Современные тренды «зеленой» логистики в условиях глобализации // Логистика. 2013. № 1. С. 46-49
5. Журавская М., Тарасян В. Forming of the regional core transport network taking into account the allocation of alternative energy sources based on artificial intelligence methods // Transport problems. — М.:, 2014. — С. 121-130. Кизим

## ҚОЙМАЛАУЛОГИСТИКАСЫНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР

Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық Университеті

Қасымхан Дидар

Қарағанды

Лог-31к

Ғылыми жетекші - магистр, оқытушы Кошмаганбетова А. С.

Қазіргі таңда нарықтағы бәсекелестік деңгейі өсуде, сол себепті тауарды қоймалаудан тасуда уақыт және сапа факторлары шешуші факторлар болып табылады. Сол себепті қоймалау логистикасында инновациялық технологиялар тапсырыстарды өңдеуді жеделдетуге, қателер санын азайтуға, ресурстарды пайдалануды оңтайландыруға көмек береді.

Жалпы түрдегі инновация – жаңа білім, жаңашылдық, бұл теориялық және практикалық ғылыми-техникалық қызметті қайта құру процесі, оның нәтижесі бизнестегі техникалық, технологиялық, әдістемелік, ұйымдастырушылық немесе басқару сипатындағы жаңашылдықтар болып табылады. Енді осындай инновацияларды қоймаларда тауарларды сақтауға қолдануға болады. Қоймалардың бірнеше түрі бар.

Қол операциялары бар қойма ең классикалық түрлердің бірі болып табылады. Мұндай қоймадағы тауарлар сөрелерде немесе арнайы ыдыстарда сақталады. Қызметкерлер қоймада қозғала жүріп, қажетті тауарды сөреден алады, содан кейін оны әрі қарай жылжыту үшін контейнерлерге салады. Жүктің барлық орын ауыстыруларын қызметкерлердің өздері бақылайды. Мұндай қоймалар жұмыс істеуге ыңғайлы болатын, шағын, жеңіл тауарды сақтау үшін жарамды. Сөрелер 2 метрден артық емес биіктікте болуы тиіс, себебі қызметкерлер оған жете алуы тиіс және қашықтықты қысқарту үшін жақын және жинақы орналасуы тиіс. Мұндай қоймадағы жағдай жайлы болуы керек, яғни ол

жарықтандырылуы және жылынуы керек.

Механикаландырылған қоймалар бүгінгі күні ең көп таралған болып табылады. Олардың негізгі міндеті-адамның физикалық жұмысының бір бөлігін машиналарға ауыстыру. Механикалық қоймаларды құру үшін жеткілікті үлкен бөлме қажет, өйткені жабдықтардың кейбір түрлері маневр үшін кең өту жолдарын талап етеді. Бірақ мұндай қойманы оңтайландыру үшін жоғары сөрелерді пайдаланады, олардың биіктігі 12 және одан да көп метрге жетеді. Типтік механикаландырылған жабдыққа мыналар жатады: автотиегіштер, конвейерлер, штабелерлер, крандар, сүйреткіш арқандар, карусельдер және т. б. Мұндай қоймада барлық механикаландырылған жүйені оператор басқарады.

Қоймалауда технологиялық инновацияларды енгізу дегеніміз – жалпы адам жасайтын қол еңбегін минимумға әкелу. Адам жұмысы көптеген сыртқы тітіркендіргіштерге байланысты, сонымен қатар ол қателесіп шатасуы да мүмкін. Инновациялық технологиялар бұндай мәселелерді шешуге бағытталады.

Жалпы автоматталған қоймалау көп қаржыны және көп орынды қажет етеді, себебі техникалардың көбі өте көлемді болып табылады.

| №  | Аты   | Жұмыс істеу принципі  | Қолданудағы артықшылықтары   |
|----|---|---|--|
| 1. | KARDEX REMSTAR SHUTTLE XP – өнеркәсіптік қойма жүйелеріне арналған лифт типтес тік биіктік автоматтандырылған қойма | Бұл қойма модульдерден тұрады және тік блоктарды өсіру принципі бойынша құрастырылған. Онда жүктің әрбір бірлігі арнайы бақыланатын компьютер манипулятормен басқарылады, ол түсіру орнына қажетті тұғырықты жеткізеді, содан кейін оны лифт құрылғысының көмегімен бос сөреге қайтарады. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• қойма үй-жайының көлемін азайту;</li> <li>• жаңа өндірістік жабдықтарды енгізу;</li> <li>• жүктердің сақталуын қамтамасыз ету;</li> <li>• жоғары тапсырыс өңдеу жылдамдығы;</li> <li>• лифт қоймасын тікелей өндіріс аймағында аралық ретінде пайдалану;</li> <li>• негізгі қағидатты орындау – FIFO (бірінші келді - бірінші кетті)</li> <li>• "адамға тауар"принципі орындалады.</li> </ul> |
| 2. | Автоматты карусель қоймалары: тік MEGAMAT және көлденең HORIZONTAL  | Автоматтандырылған карусель қоймасы-бұл арнайы компьютердің көмегімен басқарылатын элеватор түріндегі автоматтандырылған стеллаж. Ол орталық қойма ретінде пайдаланылуы мүмкін немесе бар материал ағындарына интеграциялануы мүмкін.   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• операцияны орындау үшін орын мен уақытты үнемдейді;</li> <li>• физикалық еңбекті пайдалануды қысқарту;</li> <li>• тұтынушы тапсырысының дәлдігі артады;</li> <li>• ТМҚ сақталуы (ұрлықтан қорғау</li> </ul>   |

|    |  |   |   |
|----|--|---|---|
|    |  |   | <p>құралдарымен жабдықталуы мүмкін);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• қызметкерлердің неғұрлым ыңғайлы және қауіпсіз жұмысына ықпал етеді.</li> </ul> |
| 3. | Warehouse Management System – қойманы басқару жүйесі | <p>Бұл зияткерлік басқару және қойма процестерін автоматтандыру үшін бағдарламалық платформа. Ол бақылау жабдықтарында орнатылады. WMS қойма жүйесіне мониторинг жүргізуге мүмкіндік береді, сондай-ақ кәсіпорынның ақпараттық жүйесі шеңберінде деректерді беруді жүзеге асырады</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• алаңды тиімді пайдалану;</li> <li>• қоймадағы жұмыстарды автоматтандыру;</li> <li>• үнемділік.</li> </ul>                |
| 4. | Мобильді стеллаждар                                  | <p>Бұл қозғалыс механизміне орнатылған конструкциялар болып табылады. Мобильді стеллаждар қойма үшін де, мұрағаттар үшін де пайдаланылады. Олардың негізгі ерекшелігі – негізгі және қосымша қауіпсіздік жүйелері болып табылады</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Қойма алаңын оңтайландыру;</li> <li>• пайдалану шығындарын қысқарту;</li> <li>• қауіпсіздік.</li> </ul>                  |

Тауарды қоймада оңтайлы орналастыру және оны тиімді басқару-бұл қойма логистикасын дамытудың аса маңызды факторлары болып табылады. Осыған байланысты кәсіпорындардың көпшілігі қол операциялары бар қоймалардан және механикаландырылған қоймалардан толық автоматтандырылған қоймаларға кетуге тырысады. Автоматтандырылған қойма – бұл заманауи логистикадағы инновациялық технологиялар, өйткені жақын болашақта олар барлық қоймалық операцияларды басқаратын болады. Бүгінгі күні мұндай қойма алыс басқарылатын күрделі техниканы жөндеу және енгізу шығындарына байланысты елеулі салымдарды талап етеді. Осы инновация пайдалануға енгеннен кейін, ол кәсіпорынға бұрын пайда болған көптеген проблемаларды шешуге көмектеседі: персоналға жұмсалатын шығындар барынша аз болады, тауардың бүлінуінен, ұрлануынан, ұрлануынан түскен шығындар азаяды, қойманың пайдалы алаңы ұлғаяды, тұтынушы тапсырысын жинаудың дәлдігі мен жылдамдылығы артады және т. б.

Осылайша, қойма логистикасына инновацияларды енгізу кәсіпорынға өз қызметін неғұрлым тиімді етуге, үлкен пайда алуға және бәсекелестер алдында артықшылық алуға көмектеседі деген қорытынды жасауға болады.

Пайдаланылган әдебиеттер тізімі:

1. Панасенко Е.В. Логистика: персонал, технологии, практика. М: Инфра, инженерия, 2011;
2. Дыбская В. В., Логистика складирования, М.: Инфра –М, 2011;
3. Волгин В. В., Логистика хранения товаров, 2014

## ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Башкирский государственный университет

Манапова В.Л.

Уфа

Научный руководитель – доцент кафедры ОЭТ Апокина К.В.

В современный период туризм является сферой социально-экономического комплекса, которая во многих странах превратилась в бурно развивающуюся индустрию. Туризм, это не только сфера деятельности человека, которая изменяет культуру, сознание и образ жизни людей, но и значительный фактор развития экономики. Он стимулирует развитие гостиничного комплекса, транспорта, связи, торговли, общественного питания и строительства. В Российской Федерации большие возможности развития туризма, этому способствуют территориальные особенности природы и климата. Но к сожалению, в России туризм недостаточно хорошо развит.

Что касается Республики Башкортостан, то стабильное социально-экономическое положение, наличие большого количества историко-культурных памятников, уникальные природные условия позволяют считать республику одной из самых привлекательных российских туристских дестинаций. Однако внутренний и въездной туризм в республике развит недостаточно, предложения в области внутреннего туризма, в том числе горнолыжного, водного и конно-верхового, значительно отстают от потребностей населения [2].

Существует множество путей по реализации развития туризма в различных регионах, но наиболее популярным в современном мире является кластерный подход. Кластер на основе научно-обоснованных комплексных решений, формирует условия для инновационного развития отраслей экономики, в том числе и туризма.

Данный подход является связующим звеном между представителями предпринимательского сектора и государством. Его применение позволяет эффективно реализовывать инвестиционные возможности и проводить грамотную государственную политику в области туризма.

На сегодняшний день очень актуальна проблема привлечения иностранных туристов в различные регионы. Ведь туристический бизнес является одним из источников поступления дохода в бюджет региона.

В Республике Башкортостан, существует огромный потенциал для развития

данной отрасли. Регион богат разнообразными природными ресурсами: 300 карстовых пещер, 600 рек, 800 озер, множество горных хребтов, три государственных заповедника и национальный природный парк. Также обширное историко-культурное наследие, включающее более 3000 памятников истории, искусства, архитектуры, культуры, археологии; активно развивающаяся система санаторно-курортных учреждений, а биосферный резерват «Башкирский Урал» имеет статус объекта ЮНЕСКО.

В июне 2014 года была принята региональная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Республике Башкортостан на 2014-2019 годы», интегрированная с федеральной целевой программой «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации» [1].

В 2015 году республика впервые вошла в федеральную целевую программу по развитию въездного туризма на 2011–2021 годы. Проект, который получит федеральную поддержку – туристско-рекреационный кластер «Бурзянский», окончание работ по созданию, которого запланировано на 2020 год. Данные программы ориентированы, на повышение конкурентоспособности и востребованности национального туристского комплекса [1].

Согласно официальным данным, обнародованным республиканским госкомитетом по предпринимательству и туризму, на протяжении нескольких лет общий объем туристских услуг показывал стабильный рост. Так, например, в 2013 году капиталоборот отрасли прибавил 624 млн.руб., в 2014 – 503 млн., и составил 3,87 миллиарда рублей. Это обеспечило республике второе место по Приволжскому федеральному округу, в котором лидирует Нижегородская область, и девятое место по России [3].

Начиная с 2015 года происходит регресс отрасли. Объем туристских услуг с января по июнь едва превысил 1,2 миллиарда рублей, то есть не достиг и трети от общего объема прошлого года.

Данные результаты связаны с уменьшением доли выездного туризма. По крайней мере, в 2015 году за границу из Башкирии отправились на 18 тыс. человек меньше, чем в предыдущем. Но это не означает что увеличился внутренний приток туризма: число жителей республики, выбравших отдых внутри России, в 2015-м увеличилось всего на 1,5 тыс. человек. Если брать во внимание только официальные данные, то можно говорить о том, что 16,5 тысяч граждан совсем отказались от отдыха, во всяком случае – от услуг туристской индустрии. Общий же рост ее денежного оборота в прошлом году объясняется, в том числе и подорожанием услуг.

Таким образом, можно выделить ряд факторов, препятствующих развитию туристической отрасли: отсутствие государственных инвестиций, плохо развитая инфраструктура, недостаток информации о туристско-рекреационном потенциале региона, климатические условия.

Для решения данных проблем необходимо:

-привлечь государственные источники инвестирования для комплексного развития данной отрасли в республике;

-разработать государственные программы для стимулирования въездного туризма. На современном этапе очень мало фирм занимается въездным туризмом

ввиду крайней трудности в организации и осуществления туров, обеспечении, размещении и т.д;

-подготовить высококвалифицированный персонал в данной области. Открыть в высших учебных заведениях факультеты туризма на бюджетной основе;

-создать и распространить качественные достоверные путеводители на иностранных языках, разместить полную информацию в Интернете и широкую рекламу региональных турфирм среди иностранных граждан;

-разработать туристическую транспортную карту для формирования единого комплексного подхода к туробъектам и создания условий для их посещений;

-организовать работу креативно настроенных людей, задачей которых будет повышение инвестиционной привлекательности туристической индустрии, контроль за рекламой туристических туров;

-контролировать работу туристических фирм с целью недопущения утечки прибыли за границу.

В совокупности данные меры значительно улучшат нынешнее положение туристической индустрии в Республике Башкортостан.

Используя туристические ресурсы рационально, применив вышеперечисленные пути развития туризма, существенно возрастут доходы в бюджет региона от туристической индустрии.

#### Список используемой литературы:

1. Государственная программа от 31 декабря 2014 года «Развитие внутреннего и въездного туризма в РБ» № 185.

2. РБК-Аналитика: Внутренний туризм в Башкирии не готов к «импортозамещению». Выпуск от 26.08.2017.

4. Государственный комитет Республики Башкортостан по предпринимательству и туризму [Электронный ресурс] / Режим доступа: свободный. - [Адрес]: <https://tourism.bashkortostan>.

## ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ЛОГИСТИЧЕСКОМ АУТСОРСИНГЕ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Фаизов Алексей Илдусович

Караганда

Лог-18-2

Научный руководитель - магистр, преподаватель Привалова О.А.

Статья посвящена вопросам новых логистических технологий в условиях цифровой экономики. Раскрывается ключевое понятие цифровой трансформации – основного механизма цифровой экономики. Подчеркивается, что коренным отличием цифровой трансформации от автоматизации и информатизации

является создание новых возможностей и построение новых процессов деятельности, а не просто повышение эффективности существующих. Отмечается отличие простой автоматизации бизнеса от цифровой трансформации. Результатом является абсолютно новая инфраструктура услуг, которая отвечает запросам на интеграцию, инновационность технологий, тесное взаимодействие с партнерами и клиентами.

Автором с позиций идей цифровой трансформации анализируется ряд практических отечественных логистических проектов. На анализе их технологий, а также анализе внедрения механизмов цифровой экономики в современном мире автором выдвигается идея возможности использовать кризисное время для опережающего развития отечественных логистических технологий, использующих организационные механизмы цифровой трансформации. Соединение отечественных технологий и мировых стандартов – такой подход должен лежать в основе антикризисных программ. Интеграция информации в цифровой экономике должна сопровождаться интеграцией отечественных компетенций.

Очень интересна этимология слова «кризис», которое появилось в русском языке относительно недавно, в петровские времена. Идут споры о том, с какого языка оно заимствовано. Кто-то считает, что с греческого, кто-то – с немецкого, иные – говорят о восточных корнях слова. Тем не менее главное значение его во всех языках – это «резкий, крутой поворот», переходное состояние, когда существующие средства достижения поставленных целей становятся недостаточными и необходимы новые идеи, новые действия, новые подходы к развитию.

Такой опережающей идеей может быть глобальная идея цифровой трансформации, основного механизма эпохи цифровой экономики, эпохи, в которую вступает наш мир. Электронная (цифровая, веб, интернет) экономика – экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях. В цифровой экономике основным ресурсом становится информация, источник которой будет существовать всегда. Трансформация – преобразование, изменение вида, формы, существенных свойств чего-либо. Цифровая трансформация – это комплекс преобразований, через которые должен пройти бизнес, чтобы быть успешным в новую эпоху. Коренным отличием цифровой трансформации от автоматизации и информатизации является создание новых возможностей и построение новых процессов деятельности, а не просто повышение эффективности (снижение затрат на реализацию) существующих процессов.

Цифровая трансформация диктует необходимость кардинальных изменений в подходах к бизнесу, затрагивающих абсолютно все его аспекты. В основе трансформации лежит идея непрерывной модернизации бизнеса, постоянного его улучшения. Главное в цифровой трансформации – это те инвестиции в технологии, которые изменяют сам метод работы компании, принцип ведения бизнеса, в технологии, которые меняют и стратегию развития компании, и ее инфраструктуру. Трансформируется не только сама модель ведения бизнеса, но и производимые продукты и услуги компании.

Трансформируются, значит приобретают абсолютно новое качество, которое

касается не только их параметров эффективности (себестоимости, цены, производительности), но и абсолютно новых критериев (безопасности, экологичности, доступности, культуры). Цифровая трансформация диктует необходимость тесной интеграции бизнес-процессов, построение «сквозных» технологий, определения параметров качества производимых услуг, их непрерывного управляемого развития в соответствии с требованиями экономики. Результат – это новая инфраструктура услуг, которая отвечает запросам на интеграцию, инновационность технологий, тесное взаимодействие с партнерами и клиентами.

Трансформация должна поддерживать непрерывное развитие. Изменение в логистике услуг неизбежно приводит к реинжинирингу бизнеса, который в свою очередь требует достижения нового качества управленческих процессов. Трансформация непрерывна, необходимость трансформации возникает всегда, и поэтому движение в треугольнике: «логистика» – «реинжиниринг» – «управление» происходит постоянно.

Идея цифровой трансформации – это требование времени, это конкурентные преимущества компании в условиях кризиса. Преимущества от цифровой трансформации тем весомее, чем динамичнее сегмент рынка бизнеса компании, чем шире уровень распространения ее услуг. Очень важно еще раз отметить отличие простой автоматизации бизнеса от цифровой трансформации. В первом случае цифровые инновации внедряются в старые услуги компании. Во втором случае «с нуля» создаются новые услуги и новые бизнес-процессы, основанные на новой цифровой стратегии. Компании, занимающиеся только автоматизацией старых услуг, что совсем неплохо в обычное время, в эпоху кризиса не могут создать новое качество и новые услуги, воедино соединяющие высокую эффективность, безопасность, культуру, интегрирующие вместе и маркетинг, и технологии. Невозможность реализации нового качества неизбежно ведет к потере конкурентоспособности компании на рынке. Идея цифровой трансформации – это идея изменения самого подхода к ведению бизнеса.

Технологии цифровой трансформации интересно проанализировать через призму практически реализованных пилотных проектов в реальных областях экономики страны.

Совсем недавно эксперты Международного логистического клуба завершили работу по разработке инновационного механизма оценки качества логистических услуг, проводимую на пилотном полигоне передовой логистической компании, одного из лидеров в области интеграции информационных технологий и бизнеса, грузового авиационного терминала ОАО «Шереметьево Карго», члена МЛК. В работе принимали участие специалисты и ученые ведущих российских компаний и научных школ. Результаты работы четко демонстрируют преимущества перевода бизнеса на рельсы цифровой трансформации и отставание от этого тренда отраслевой нормативной и технологической среды.

По итогам эксперимента, Департамент таможенной инфраструктуры Евразийской экономической комиссии выразил целесообразность апробировать достигнутые результаты пилотного проекта на технологических процессах



расширенного круга авиакомпаний Евразийского экономического союза, осуществляющих регулярные и чартерные международные перевозки грузов. Была принята рекомендация ЕЭК по расширению технологической области экспериментальных работ на другие таможенные режимы и проведение их апробации в нескольких центральных аэропортах Евразийского экономического союза (Внуково, Пулково, Шереметьево).

Эксперимент послужил основой принятого 1 декабря 2015 г. Коллегией ЕЭК решения № 158 о «Введении обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза воздушным транспортом».

Масштабному повороту в сторону использования цифровых технологий в логистическом бизнесе был дан старт в тяжелые кризисные времена 1990-х гг. Тогда бизнес-процессы грузового терминала стали своего рода экспериментальным полигоном по отработке инновационных цифровых логистических технологий и созданию целого спектра новых услуг на авиатранспортном рынке, бизнес - инкубатором новых идей и новых технологий. Передовые технологические продукты партнеров из России, Франции, Германии, Польши, США тестировались на реальных бизнес-процессах, интегрировались с отраслевыми решениями, с отечественной правоприменительной практикой. Идея связать мировые отраслевые стандарты (IATA) с отраслевыми технологиями позволила получить участникам проектов новые знания, воссоздать отечественную школу специалистов в области международных авиационных грузовых перевозок. В кризисные годы на этой площадке работали первые в стране «облачные» логистические технологии – был создан первый информационно-логистический центр, самостоятельная компания нового «цифрового» типа.

воздушным транспортом».

В условиях цифровой экономики кардинально изменяется понятие конкуренции. Конкуренция становится очень затратной для новых процессов, рожденных цифровой трансформацией. Возрастающая организационная и технологическая сложность новых видов услуг и их высокий уровень распространения, что особенно характерно для авиатранспортного рынка, заставляет компании менять свои взгляды на конкуренцию. Ее место занимает партнерство, кооперация услуг, основанные на информационном обмене, взаимовыгодное сотрудничество. Кооперация в условиях цифровой экономики носит принципиально новый характер, характер взаимного предоставления новых информационных услуг. Используя партнерские сервисы, «цифровая» компания может создавать свои собственные новые услуги, которые может предлагать другим компаниям для создания более сложных услуг, или выставлять их на рынок. Кстати, впервые в нашей стране такой механизм был реализован в бизнес-процессах информационно-логистического центра, учрежденного в 2000 г. в международном аэропорту Шереметьево. Тогда современные термины «цифровая экономика» и «цифровая трансформация» еще не использовались. Этот факт еще раз показывает возможности отечественных компаний к инновационному прорыву именно в кризисные годы.

Бизнес-инкубаторы, бизнес-парки, пилотные площадки, экспериментальные полигоны – любое название подходит для организационных механизмов разработки и тестирования технологий цифровой трансформации. От этого многие ведомства уходили в годы нефтяного изобилия. Но только такой подход может хоть как-то заменить так некстати разрушенную систему отраслевых НИИ, в функции которых долгие годы входила разработка и отладка передовых технологий и создание системы поддерживающих их ведомственных и федеральных нормативных актов. Без такого механизма проведение многочисленных ведомственных НИР, оторванных от самой идеи работы, ведет только к разбазариванию бюджета.

Интеграция информации в цифровой экономике должна сопровождаться интеграцией отечественных компетенций. Это – лекарство в годы кризиса. Понять и принять идею цифровой трансформации, проанализировать свои бизнеспроцессы, понять необходимость изменений, которые позволят вывести компанию на новый уровень развития – это не разовое мероприятие, а большая работа менеджмента тех предприятий, которые решат использовать шанс переосмыслить свои действия.

Список использованной литературы :

1 Зубаков Г. В., Проценко И. О. Инновационные аспекты логистики внешнеэкономической деятельности. Виртуальные логистические операторы // РИСК. – 2010. – № 1.

2 Гаджинский А.М. Логистика: учебник для высших и средних специальных учебных заведений. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2013. - 408 с.

3 Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика: учеб. пособие для студентов вузов - М.: Гардарики, 2012. – 463с.

4 Цели и методы аутсорсинга // Логистика - 2013. - № 2. - С. 20 - 22.

## ЦИФРОВЫЕ ИННОВАЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ОТРАСЛЯХ И СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Попов Егор , Ферзаули Адам ,Вагнер Эдгар  
Караганда

Научный руководитель – к.э.н., доцент Мажитова С.К.

В наше время цифровые технологии играют очень важную роль в развитии экономики страны. Уже сегодня почти в каждом доме есть интернет. Это существенно упрощает работу – проще обычному населению обратиться к государственным услугам, ускорение обмена информации, появление новых возможностей для ведения бизнеса, создание новых цифровых продуктов.

В Республике Казахстан внедряется программа «Цифровой Казахстан».[1]

Ее основной целью является ускорение темпов развития экономики, улучшение качества жизни за счет использования цифровых технологий. Данная программа будет реализована в 2018-2022 годы и обеспечит дополнительный импульс для технологической модернизации флагманских отраслей страны и сформирует условия для масштабного и долгосрочного роста производительности труда.

Для гражданского общества в результате внедрения программы «Цифровой Казахстан» появиться доступ к современной инфраструктуре, которая даст возможность получать государственные качественно и без ограничений, пользоваться открытыми данными, активно участвовать в политической жизни страны, заказывать товары и услуги через интернет, используя возможность электронной торговли. Также «Цифровой Казахстан» [1] даст возможность улучшить качество жизни путем предоставления широкого и безбарьерного доступа к образованию и медицинским услугам, будет возможность подготавливать и переподготавливать специалистов, а также появление рабочих мест и форм занятости на рынке труда.

Примером безбарьерного доступа к услугам является программа «Дамумед»[5], созданная в том числе для облегчения работы медицинских регистраторов. Человек с помощью мобильного приложения «Дамумед» может онлайн записаться на прием к врачу, посмотреть выписанные рецепты и результаты лабораторных исследований, скачивать больничные листы. В настоящее время приложение работает во всех медицинских организациях Карагандинской области, которые обслуживают население в рамках государственного заказа, независимо от формы собственности. Главное преимущество программы заключено в том, что оно позволяет экономить время врачей и пациентов. Внедрение данной программы позволяет значительно сократить, а в будущем и ликвидировать очереди в медицинских учреждениях. Но у данной программы и есть существенный минус. Это невозможность попасть к узким специалистам.[5] Даже записавшись на конкретную дату и конкретное время, люди долгое время проводят в очередях. Некоторые врачи не были внесены в данный список. Некоторые пациенты жалуются на то, что даже внедрение программы не помогает и к некоторым специалистам приходится ждать очень долго.

Некоторые компании, которые конкурируют с данной программой, жалуются на то, что их просто вытесняют с рынка. Многие поликлиники возмущены тем, что программа «Дамумед» просто забирает большую долю рынка и нет возможности для честной конкуренции.

Основные вопросы разработчиков к Министерству здравоохранения РК:

1) Почему МЗ РК и Управления здравоохранения создают единые региональные информационные системы здравоохранения на базе одной частной системы вместо внедрения единой Платформы, которую Минздрав разрабатывает уже несколько лет, и которая обходится государству в \$18 млн?

2) На каком основании Управления здравоохранения проводят “чистку” среди поставщиков МИС, если нормативно-правовые акты, которые должны регулировать процесс проверки систем на соответствие еще даже не утверждены МЗ РК?

Цифровизация проникла во все сферы экономики страны. Так, в системе образования была внедрена программа «Кунделик», что подразумевает несколько направлений:

Доступность информации о расписании занятий. Старое расписание, размещенное на доске возле учительской, кануло в лету. Теперь родители и дети в несколько кликов могут просмотреть, какие уроки запланированы в тот или иной день. По умолчанию в электронном дневнике возникает расписание на текущую дату. Таким образом, родителям проще проконтролировать, по какому уроку ребенок получил отметку, а какое занятие прогулял.

Получение полной информации об уроках. Родителям доступна информация о том, кто из преподавателей вел урок, в каком кабинете он проходил, какую тему рассматривали и по каким видам работ ребенок получил оценки. Простота контроля за посещаемостью учениками занятий и их успеваемостью.

Одна из обязанностей классного руководителя — контроль за посещаемостью уроков. Теперь картину того, как дети того или иного класса ходят на занятия, можно увидеть с помощью электронной версии классного журнала. Таким образом можно оценить и уровень успеваемости детей: в «Кунделик» автоматически составляется такой отчет для классного руководителя. Ему не приходится делать ручную выборку и выписку оценок.[1]

В целом «Кунделик» — удобный сервис. Его задача максимально упростить работу учителя и процесс получения родителями информации об успеваемости ребенка.

Однако, как и любое новшество, такая форма ведения учета учебной информации требует привыкания учителей и родителей. К тому же не во всех регионах Казахстана есть интернет. Поэтому бумажные журналы Министерство образования официально отменило, но в некоторых поселках и селах их еще ведут. В городских школах также иногда записи отметок учеников дублируются на бумажных носителях. Есть вопросы по навигации сайта, его безопасности.

«Кунделик» — удобный и современный инструмент, который соответствует международным нормам организации учебного процесса. В дальнейшем он станет единственным источником информации о работе школы и достижениях ребенка для учителей и родителей.

По мнению многих пользователей банковских услуг, самый распространенный и удобный онлайн сервис- интернет банкинг Каспи-банка.

Среди банков представленных на казахстанском рынке, Kaspi Bank выделяется своей стратегией. Пожалуй не один банк так явно не претендует на сегмент розничного обслуживания клиентов. Продукты банка совершенствуются и становятся всё более удобными, яркий пример- Каспи-кошелек. Не так давно банк презентовал новую карту Kaspi Gold. [4]



Рисунок 1 - Новая карта Kaspi Gold

Работает по всему миру (MasterCard). Пополнение без комиссии через любой Терминал банка, с любого Kaspi Депозита на портале Kaspi.kz или через приложение. На остаток денег начисляются Kaspi Бонусы в размере 10% годовых. Бонус рассчитывается на ежедневный остаток и начисляется ежемесячно.[4]

Рассчитываясь в магазине или оплачивая коммуналку, плати за телефон и получишь 1% от суммы в виде Бонусов. Напомним, 1 бонус равен 1 тенге. А если у Вас в Kaspi есть депозит на 1 миллион тенге или более, то Ваш бонус с каждой покупки уже 2%. И как еще один приятный бонус - бесплатный SMS-сервис о всех движениях по карте, а также беспроцентное снятие наличности в любом банкомате и любого банка. Правда по последней услуге есть некоторые ограничения.[4]

Грань реального и виртуального миров приобретает всё более формальный характер. Глядя на примеры, мы можем утверждать, что курс стратегической политики Казахстана ориентирован на развитие цифровых технологий особенно рьяно в течение некоторых последних лет. Цифровизация для Казахстана, как для молодой и прогрессивной страны, имеет неотъемлемое значение. Эти действия неоспоримо нацелены на упрощение и модернизацию устаревшей бумажной системы. Однако же нашей проблемой остаётся способ введения и интегрирования новшеств - его справедливо нарекнуть революционным: в переходе нет плавности, система меняется под корень, исключаются полумеры. Стоит упомянуть, что на то в каждом программном плане есть переходной период.

## РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Карагандинский Экономический Университет Казпотребсоюза  
Ховрич Ксения  
Караганда  
Лог18-2

Термин «логистика» с языковедческих позиций имеет такие греческие корни, как *logos* (разум), *logismos* (расчет, раздумье, план), *logo* (думать, рассуждать), *logistika* (искусство проведения расчетов). Логистический подход к управлению материальными потоками известен давно. Однако экономикой в достаточно широком масштабе он был востребован сравнительно недавно. Это обусловлено как факторами, внешними по отношению к системам управления материальными потоками, так и развитием самого логистического подхода.

Актуальность логистики в наше время объясняется несколькими факторами:

1. экономическим, так как сейчас основной приоритет компании — поиск возможностей сокращения производственных затрат и издержек обращения в целях увеличения прибыли фирмы и роста качества, оказания комплекса услуг потребителю, поэтому в условиях развития рыночных отношений принцип «расчет+выгода+потребитель» ведет к росту важности логистики;

2. информационным, так как информатика наиболее тесным образом связывает рынок и логистику, поскольку предметом, средством и составляющей логистических процессов являются информационные потоки;

3. техническим, поскольку технический фактор проявляется в том, что логистика как система управления, ее субъекты и объекты развиваются на основе технических достижений в складском хозяйстве и сфере управления (при автоматизации и компьютеризации управления), обеспечивающих решающий успех на товарных ранках.

Следует отметить, что логистика показывает резервы улучшения экономических показателей субъектов хозяйствования. Так, применение логистики в сфере производства позволяет: 1) снизить запасы на всем пути движения материального потока; 2) сократить время прохождения товаров по логистической цепочке, снизить транспортные расходы; 4) сократить затраты ручного труда и соответствующие расходы на операции с грузом

Таблица 1

#### Периоды развития логистики

| Название периода                          | Характеристика периода  |
|---|---|
| Период «фрагментаризации» (1920–1950 гг.) | Формирование принципов логистики в области управления материальными потоками и снижения общих затрат  |
| Период становления (1950–1970 гг.)        | Формирование теории и практики логистики, поиск новых путей снижения затрат в производстве и распределении, развитие компьютерных информационных технологий |
| Период развития (1970–1980 гг.)           | Поиск новых путей снижения затрат в производстве и распределении  |
| Период интеграции (1980–1990 гг.)         | Объединение логистических функций фирмы и ее партнеров в логистическую цепь (закупка-производство-распределение продаж)                                     |

В настоящее время сложилась модель отношений между маркетингом и логистикой в управлении всей хозяйственной деятельностью фирмы:

1. анализ окружающей среды и рыночное исследование;
2. анализ потребителей;
3. планирование товара, определение ассортиментной специализации производства;
4. планирование услуг, оптимизация рыночного поведения по эффективному сбыту.

Первые две маркетинговые задачи могут решаться без участия логистики, но третья и четвертая должны решаться совместно

Необходимо отметить, что объектом логистики является сквозной материальный поток, но на отдельных этапах его управление имеет специфику. Так, закупочная логистика — это управление материальными потоками в процессе обеспечения предприятия сырьем и материалами. На этом этапе выбираются пути, заключаются договоры и контролируется их исполнение, принимаются меры в случае нарушения условий поставки.

Значительная часть логистических операций на пути движения материального потока осуществляется с помощью различных транспортных средств, а транспорт — это связующее звено между элементами логистических систем.

Транспортная логистика — это перемещение требуемого количества товара в нужную точку оптимальным маршрутом за требуемое время и с наименьшими издержками.

Результат использования транспортной логистической системы — высокая вероятность выполнения «шести правил логистики»: нужный груз, в нужном месте, в нужное время, в необходимом количестве, необходимого качества, с минимальными затратами.

К задачам, решаемым транспортной логистикой, специалисты относят:

- создание транспортных систем, в том числе транспортных коридоров и транспортных цепей;
- обеспечение технологического единства транспортно-складского процесса;
- совместное планирование транспортного процесса со складским и производственным;
- определение рационального маршрута доставки груза;
- выбор типа и вида транспортного средства и др.

На уровне логистического менеджмента предприятия управление транспортной логистикой состоит из нескольких основных этапов:

- выбор способа транспортировки;
- выбор вида транспорта;
- выбор транспортного средства;
- выбор перевозчика и логистических партнеров по транспортировке;
- оптимизация параметров транспортного процесса.

Существуют два основных подхода к организации транспортного процесса:

1. традиционный;
2. логистический, с участием оператора мультимодальной перевозки.

При традиционном подходе единая функция управления сквозным материальным потоком отсутствует. Согласованность звеньев в вопросах продвижения информации и финансов низка, так как некому координировать их действия (рис.1).



Рисунок 1. Традиционный подход к смешанной транспортировке

При логистическом подходе к смешанной перевозке добавляется новый участок транспортного процесса — единый оператор мультимодальной перевозки. Наличие такого оператора создает возможность планировать продвижение материального потока и добиваться заданных параметров на выходе (рис. 2).



Рисунок 2. Логистический подход к смешанной транспортировке

В таблице 2 дана сравнительная характеристика традиционного и логистического подходов к организации смешанных перевозок.

Таблица 2

Сравнительная характеристика традиционного и логистического подходов

Сравнительная характеристика традиционного и логистического подходов

| Традиционный подход<br>(прямая и смешанная перевозки) | Логистический подход<br>(мультимодальная перевозка)         |
|---|---|
| Два и более вида транспорта                           | Два и более вида транспорта                                 |
| Отсутствие единого оператора перевозки                | Наличие единого оператора перевозки                         |
| Отсутствие сквозной ставки на перевозку               | Единая сквозная ставка на транспортировку                   |
| Последовательная схема взаимодействия участников      | Последовательно-центральная схема взаимодействия участников |

Одной из самых известных концепций транспортной логистики является концепция «точно в срок» (jbst-in-time, JIT). Она основана на довольно простой логике поставки продукции, в которой материальные потоки материальных ресурсов тщательно синхронизированы с потребностью в них, задаваемой временным и производственным расписанием выпуска готовой продукции

Использование системы (jbst-in-time, JIT) позволяет доставить материальные ресурсы или готовую продукцию в определенную точку логистической цепи именно в тот момент, когда в них есть потребность. Многие современные логистические системы, использующие данную систему, ориентированы на короткие составляющие логистических циклов, что требует быстрой реакции звеньев логистической системы на изменение спроса и, соответственно, производственной программы.

Логистика — своеобразный катализатор индустриального развития, и ее совершенствование имеет огромное значение для любой страны. Этот процесс является тем столпом, на котором строится межгосударственная интеграция. И Казахстан, активный сторонник различных интеграционных процессов, обладает важным преимуществом — его геополитический и экономический ресурсы по-



звolyют успешно реализовывать транзитный потенциал как самый оптимальный вариант наземной транспортной связи азиатских государств с Европой

Необходимо отметить, что в современных глобальных условиях логистика играет ключевую роль в индустриальном развитии государств. В ряде стран правительство сначала сделало ставку именно на развитие логистики как основного фактора стимулирования индустриального развития. В Республике Казахстан этот инструмент также может принести существенный экономический эффект для индустриального рывка:

- во-первых, это стимулирующее логистическое обслуживание действующих и новых предприятий в рамках ГП ФИИР РК. Сюда можно отнести ускорение, упрощение и удешевление внутренних перевозок при снабжении производства сырьем, доставку готовой продукции до потребителя, транспортировку на дальние расстояния, в труднодоступные районы;
- во-вторых, это национальные экспертные услуги, т.е. логистика, стимулирующая привлечение транзита через территорию Казахстана;
- в-третьих, логистика, способствующая активизации инвестиционных процессов в экономике страны, т. е. внешние эффекты логистики, когда иностранный партнер принимает решение о реализации инвестиционных проектов на территории Казахстана благодаря развитой логистической системе.

На 25-м пленарном заседании Совета иностранных инвесторов Президент Казахстана объявил о начале реализации проекта «Казахстан — Новый Шелковый путь»: «Казахстан должен возродить свою историческую роль и стать крупнейшим деловым транзитным хабом Центрально-Азиатского региона, своеобразным мостом между Европой и Азией... Это создание на ключевых транспортных коридорах Казахстана единого комплекса хабов международного уровня — торгово-логистического, финансово-делового, инновационно-технологического и туристического».

Вице-президент по логистике АО «НК «КТЖ» представил стратегию транспортно-логистической системы Казахстана в свете реализации масштабного проекта «Казахстан - Новый Шелковый путь». Им отмечена важная роль партнерства между бизнесом и властью в реализации транспортно-логистического потенциала Казахстана.

В Республике Казахстан при национальной компании АО «Қазақстан темір жолы» создана новая структура «Национальный центр развития транспортной логистики». Отмечено, что данный Центр станет партнером в области транспортно-логистических исследований, а также координатором всех новых бизнес-инициатив и проектов в области транспортной логистики.

Следует отметить, что создание Центра логистики будет служить решению задачи, поставленной Президентом Казахстана Н.А.Назарбаевым, — обеспечить к 2016 г. становление Казахстана как торгового, логистического и делового хаба региона. На вновь созданную структуру возложены функции развития транспортно-логистической системы и оказания полного спектра логистических услуг.

Намечены перспективные направления деятельности нового Центра, среди которых:

- информационно-аналитическое обеспечение;
- сопровождение, разработка практических рекомендаций для принятия решений по вопросам транспортной политики. Кроме того, Центр по логистике будет проводить профильные конференции и бизнес-форумы для специалистов отрасли и осуществлять повышение квалификации специалистов, создавать единый информационный портал по транспортной логистике, а также справочники-путеводители для логистических операторов в РК.

Словом, концепция транспортной логистики «скорость + сервис + стоимость + сохранность + стабильность» должна, наконец, соответствовать всем заявленным в ней элементам.

О Концепции создания транспортно-логистических центров, ее разработке сообщено 11 июня 2012 г. Комитетом таможенного контроля Республики Казахстан. Согласно этой Концепции транспортно-логистические центры оказывают услуги по терминальной обработке грузов, логистике, таможенный очистке и декларированию.

В целях развития транспортно-логистической системы Республики Казахстан разработан Мастер-план ее развития с привлечением международных консультантов. Данный документ представляет собой программу развития отрасли транспортной логистики в рамках текущих программ Правительства, в частности, Государственной программы форсированного и индустриально-инновационного развития. Актуальность проекта обусловлена необходимостью комплексного пересмотра подходов к управлению транспортным комплексом страны и применением новой современной парадигмы транспортно-логистической системы. Основной целью является повышение качества транспортно-логистических услуг и доведение их до мирового уровня, доступность глобальных путей сообщения для казахстанского экспорта.

В Республике Казахстан проводится системная работа по улучшению качества транспортных услуг. Это прежде всего сокращение транспортного времени, снижение затрат на перевозки, оптимизация тарифов, сохранность грузов и, что немаловажно, подготовка качественного кадрового потенциала, который призван обеспечить нормальное функционирование всей логистической системы.

Около 70 % всех транспортных перевозок в республике осуществляется по железной дороге. В связи с этим Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев поставил задачу по созданию транспортного логистического кластера. В настоящее время в доверительное управление национальной компании АО «Қазақстан Темір Жолы» передан морской порт Актау, решается вопрос о передаче компании ряда крупных терминалов в аэропортах и автомобильных терминальных комплексах.

Крупные логистические проекты осуществляет коллектив Казахской академии транспорта и коммуникаций имени М.Тынышпаева — завершено технико-экономическое обоснование трансказахстанской железной дороги, что позволит сократить на 10-15 суток транспортировку грузов из южных портов Китая по сравнению с морскими перевозками.

По итогам 2012 г. Казахстан занял 86-е место в рейтинге Всемирного банка по индексу эффективности логистики, а намеченные комплексные меры по улучшению качества транспортной инфраструктуры, а также снятию физических и нефизических барьеров предоставят Казахстану возможность подняться на 40-ю позицию в этом рейтинге.

Основные направления развития транспортной системы изложены в Государственной программе (рис. 3).



Рисунок 3. Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы до 2020 г.

В Послании Главы государства народу Казахстана «Стратегия «Казахстан - 2050»: новый политический курс состоявшегося государства» поставлена задача увеличить вдвое транзитные перевозки через Казахстан к 2020 г. и в 10 раз — к 2050 г. «Важно сосредоточить внимание на выходе за пределы страны для создания производственных транспортно-логистических объектов.» — подчеркнул Нурсултан Назарбаев. На практическое воплощение этих ключевых задач и нацелена Государственная программа по развитию транспортной инфраструктуры до 2020 г.

Казахстан, находясь на стыке международных коридоров, имеет все предпосылки стать основным логистическим звеном, соединяющим Европу и Азию. Базой для формирования мультимодального логистического оператора транснационального масштаба с полным сектором активов и компетенций определено АО «НК КТЖ». В состав мультимодальной компании войдут морской порт Ак-тау, СЭЗ «Хоргос-Восточные ворота», аэропорты, терминальная сеть Казахстана.

## ЛОГИСТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

карагандинский экономический университет казпотребсоюза  
Шишлова Дарья

Логистика и конкуренция являются неотъемлемой частью всей рыночной экономики. Это два совершенно разных раздела в бизнесе, но есть множество связей, которые объединяют их.

Конкуренция - это борьба или дух соперничества между экономическими субъектами за наиболее эффективное использование факторов производства.

Конкуренция возникает если на одном рынке появляется множество близких по своим потребительским свойствам товаров. Суть конкурентной борьбы заключается в улучшении или поддержании позиций компании на рынке.

Цель конкуренции - это борьба за получение возможно большей прибыли. Как было доказано многими экономистами, конкуренция является движущей силой развития компании [1].

Конкурентоспособность предприятия - это все его положительные преимущества по сравнению с другими компаниями, конкурирующими в данной отрасли внутри страны и за рубежом. Конкурентоспособность относится к сложной экономической категории и может рассматриваться как на уровне товара, так и на уровне страны. Она является одним из главных параметров стабильности фирмы на рынке. Потребительский спрос приводит к увеличению объема продаж, позволяет увеличить охватываемую часть рынка, повысить уровень рентабельности, то есть достичь целей предприятия.

«Конкурентное преимущество не может быть понято без рассмотрения всей фирмы в целом. Оно происходит из многих самостоятельных видов деятельности, которые фирма выполняет при проектировании, производстве, маркетинге, доставке и поддержке своего товара. Каждый из этих видов деятельности может внести свой вклад в относительную величину издержек фирмы и в создание основы для индивидуализации товара» [5].

Логистика оказала высокоэффективные положительные результаты влияния на конкурентные преимущества предприятия делая их более эффективными и конкурентоспособными. Она направлена на достижение высокого качества обслуживания. Это позволяет развивать современные технологии управления логистикой и достигать высокого уровня конкурентоспособности.

«Торговли без логистики не существует, а плохая логистика часто означает плохую торговлю» Чжао Хусян [4].

Основные функции логистики - транспортировка, управление потоками и запасами, складирование - позволяют ускорить оборачиваемый капитал, снизить себестоимость продукции, обеспечить удовлетворение потребителя качественным сервисом, то есть повысить конкурентоспособность предприятия и не только [3].

Логистика играет решающую роль в современном мире компаний. Улучшает финансовое положение предприятия. Хорошо выстроенная логистическая основа ведет к большой прибыльности и, в свою очередь, увеличению спросу, минуя конкурентов.

В наше время стал очень актуален термин «логистический сервис». Сервис становится решающим в стратегиях фирм и усиливает взаимодействие логистики и маркетинга, поскольку в условиях жесткой конкуренции именно уровень обслуживания оказывается основным аргументом для потребителя.

В рамках положительного влияния логистики на конкурентные преимущества компании, можно выделить несколько важных отношений:

- отношение между логистикой и производственным процессом. Координация поставок сырья, необходимого для производства товаров, создания и поддержания запасов, может существенно повлиять в положительном смысле на продолжительность производственных циклов.

- отношение между логистикой и политикой компании. Эти отношения демонстрируют, что правильно организованная поставка сырья, во многом способствует успешной деятельности компании в целом. Определение места закупок различных товаров, необходимых для осуществления производства, и их доставка в нужное время, в нужном количестве с минимальными затратами [4].

- отношения между логистикой и маркетингом. Логистика очень тесно связана с маркетингом, процесс доставки товара на рынок сбыта играет большую роль в вопросах продвижения товара. Непосредственно оказывает влияние на сам товар. Даже упаковка товара, выполненная логистом, во многом способствует успеху его продаж.

- отношение между логистикой и обслуживанием клиентов. Отношение выражается в том, что логистика обеспечивает безопасную доставку сырья в оговоренном количестве и надлежащего качества. В то же время сама компания-поставщик заинтересована в том, чтобы товар был доставлен точно в срок и без потерь и вовремя был выставлен на продажу.

- отношения между логистикой и управлением персоналом компании можно проследить в вопросах подготовки квалифицированных кадров.

Многие эксперты вообще определяют логистику как «связующее звено», объединяющее производство, финансы и маркетинг [4].

Таким образом, когда на многочисленных рынках товаров, вероятность дифференцировать продукцию по ее свойствам или по качеству уменьшается, а корпоративный имидж или стратегия фирм в краткосрочной перспективе сложно изменить, логистика становится все более важным конкурентным фактором. В таких обстоятельствах конкурентное преимущество может возникнуть из-за способности компании посредством своей логистической деятельности достигать: изменений в экономическом окружении и рыночных требованиях, различий в сегментации рынка, а также изменений собственных и чужих тактических маневров. Политика фирм, направленная на получение доходов от логистической деятельности, как правило, имеет тенденцию увеличить прибыль [2].

Исследования зарубежных специалистов показывают, что вклад логистики в прибыль компаний зависит от уровня обслуживания. При этом подмечено, что при достижении уровня 90% и выше логистические издержки начинают опережать рост доходов от этого вида деятельности. Начиная с 95% эффект становится отрицательным (рисунок 2) [2, с. 160].

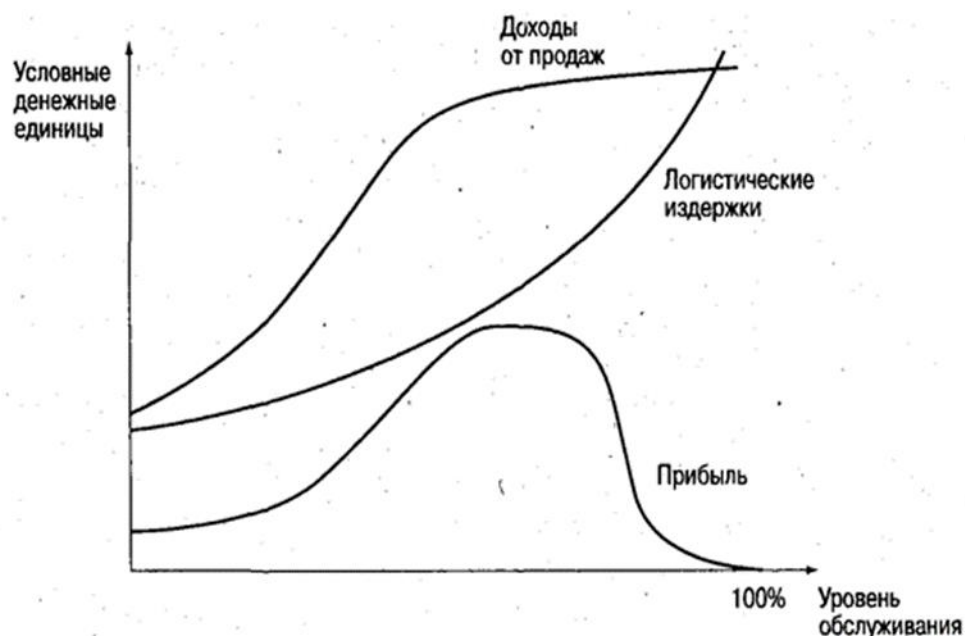


Рисунок 2 - Зависимость прибыли фирм от уровня логистического обслуживания

Следовательно, повышение конкурентоспособности фирм с помощью логистики процесс непрерывный и динамичный [2, с.180].

Деятельность предприятий и организаций в области логистики для достижения конкурентного преимущества складывается из правила "7R". Специалисты из разных стран разработали множество логистических концепций, которые были успешно применены на многих известных предприятиях и корпорациях, что дало значительные конкурентные преимущества продукции и позволили стать лидерами в своей отрасли производства.

Логистические концепции организации включают:

- отказ от избыточных запасов;
- отказ от завышенного времени на выполнение основных и транспортно-складских операций;
- отказ от изготовления серий деталей, на которые нет заказа покупателей; - устранение простоев оборудования; - обязательное устранение брака и т.д. [6, с. 35]

Традиционная концепция организации производства предполагает:

- не останавливать основное оборудование и поддерживать высокий коэффициент его использования;
  - изготавливать продукцию как можно более крупными партиями;
  - иметь максимально большой запас материальных ресурсов
- Логистическая концепция ориентирована на «рынок покупателя», на первом плане стоит задача реализации. Традиционная концепция направлена на «рынок продавца», ее приоритет – максимальная загрузка оборудования [6, с. 36].

Рассмотрим некоторые системы, которые помогли своим компаниям стать главными в своей отрасли и захватить большой сегмент рынка:

- «Just in time» (JIN – точно в срок). Эта концепция является наиболее распространенной. Ее появление относится к концу 50-х годов, когда японская

компания «Toyota Motor», а затем и другие автомобилестроительные компании начали активно внедрять систему «KONBAN». Лозунгом концепции является потенциальное исключение запасов материалов, компонентов и полуфабрикатов в процессе производства.

- «MRP I» (Material Requirement Planning - Система планирования потребностей в материалах) - основана на производственных графиках, связывающих информацию о спросе и запасах. 7

- «MRP II» (Manufactory Resource Planning – система производственного планирования ресурсов) сочетает в себе производственное, маркетинговое, финансовое планирование и логистические операции. Планы разрабатываются на основе прогнозной информации о спросе, данных об существующих заказах и сведений об изменениях. Быстро реагирует на изменения, позволяет работать в режиме реального времени, в ней предусмотрено ежедневное обновление баз данных. 7

- «DRP» (Distribution Requirements Planning - система планирования отправок и запасов готовой продукции в дистрибутивных каналах в том числе и у логистических посредников) базируется на потребительском спросе, учитывая его неопределенность. Современная версия системы планирования, использующая более современные и мощные программные модули, алгоритмы и модели принятия решений.

- следующая концепция «Quick response» (QR - метод быстрого реагирования). Представляет собой логистическую координацию между розничными торговцами (ритейлерами) и оптовиками, с целью улучшения продвижения готовой продукции в их дистрибутивных сетях в ответ на дополнительное изменение спроса. Позволяет сократить запасы готовой продукции до необходимого уровня, позволяет быстро удовлетворить потребительский спрос, и значительно увеличить товарооборот.

- концепция «Continuous replenishment» (CR – постоянное пополнение), которая является однородной модификацией концепции QR. Целью (CR) является установление продуктивного плана, направленного на пополнение запасов готовой продукции у розничных продавцов (ритейлеров).

Для эффективности работы этой концепции достаточно выполнение двух пунктов:

1. Обеспечение достоверной информацией от ритейлеров.
2. Соответствие размеров грузовых поставок.

- «Automatic replenishment» (AR – автоматическое пополнение запасов) - является улучшенным вариантом концепций QR и СК. Обеспечивает поставщиков готовой продукцией, необходимым для принятия решений набором правил по товарным атрибутам и категориям.

- «TQM» (Total Quality Management - всеобщее управление качеством) - постоянно развивающаяся во времени концепция, определяющая конкурентное качество при отсутствии пределов его совершенствования. Основана на широком участии всего персонала компании во всех сторонах этого процесса, а также интеграцию со всеми логистическими партнерами и прежде всего с потребителями. 7

- «LP» (Lean Production – стройное или плоское производство). Суть концепции состоит в объединении следующих компонентов: высокого качества, малых размеров производственных партий, низкого уровня запасов, высококвалифицированного персонала и гибкого оборудования. Основная идея убрать ненужные операции (например, исключаются складирование и ожидание) и организовать производство, требующее наименьших затрат, на котором производятся минимально необходимые партии продукции и в целом используется минимальное количество ресурсов. Эта концепция получила название «тощее производство», потому что требует гораздо меньше ресурсов, чем массовое производство - меньше запасов, меньше времени на производство единицы продукции, меньше потерь от брака 7

- «DDT» (Demand-driven Techniques - система реагирования на спрос). Имеет четыре основные модификации:

1. Точка заказа (перезаказа);
2. Быстрое реагирование;
3. Непрерывное пополнение запасов;
4. Автоматическое пополнение запасов.

- «VMI» (Vendor Manager Inventory - усовершенствованная система управления запасами). Особенность этой системы в том, что сам поставщик поддерживает запасы на необходимом уровне. Основана на новых информационных технологиях.

Список использованной литературы:

1. Ильина, В. Н. Конкуренция : учебное пособие / В. Н. Ильина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2008. — 50 с.
2. Логистика: Учебник/Под ред. Б.А.Аникина: 3-е изд., Лб9 перераб. и доп. - М: ИНФРА-М, 2002. - 368 с. - (Серия «Высшее образование»).
3. Миротин Л.Б. Логистика: обслуживание потребителей: учебник / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев, А.Г. Касенов. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 190 с.
4. URL: <https://economy-ru.info/info/77017/>
5. М. Портер. Конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
6. Основы логистики: учебное пособие / Н.К. Горяев, О.Н. Ларин. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 78 с.
7. Канке, А. А. Основы логистики / А.А. Канке, И.П. Кошевая. - М.: КноРус, 2018. - 576 с.

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛОГИСТИКИ СКЛАДИРОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Шульц Елена

Караганда

Научный руководитель: магистр, преподаватель Кошмаганбетова А.С



Начиная с независимости и вплоть до недавнего времени, Казахстан пережил не простое время, которое ознаменовалась периодом кардинальных изменений во всех областях развития деятельности. Трансформация в разных сферах могло не затронуть логистическую, в связи с этим проблемы логистики в Казахстане приобрели острый и двойственный характер. Современное развитие зависит от уровня эффективности деятельности нашей страны. При этом большую роль играет умение апробировать и внедрять последние достижения науки и практики.

Развивалось человечество, развивалось общество и усложнялась задача. Людям нужно было научиться управлять войсками, планировать и вовремя снабжать. С этого момента усложнялась развитие цивилизации и логистики. Люди все чаще задумывались о потраченном времени и больших усилий, когда можно заранее спланировать и рассчитать. Логистика-это не просто транспортные услуги. Она включает в себя товарооборот, складирование, сбыт. Целая система, связанная с товаром от его начального производства до конечного потребления. С одной стороны, казалось бы, все так легко, так почему мы сталкиваемся с проблемами? Увеличение стоимости факторов производства, в частности рабочей силы, инфраструктуры во многих странах приводит к неэффективности производства на национальном уровне.

Определяющей стратегией деятельности на мировых рынках является четкость и высокая скорость обработки транзакций. Другими словами, ключевая роль деятельности в развитых обществах заключается в возрастающей роли логистики. Наш Казахстан столкнулся с неразвитостью инфраструктуры, которое включает небольшое количество складских помещений, также транспортного потока. Действующие принципы формирования тарифов и регулирующий механизм исключают ориентацию перевозчика на клиента.

С недостаточными знаниями в логистической сфере мы можем предложить маленький ассортимент предоставляемых услуг и низкий профессионализм. В следствие нет никаких хороших взаимопониманий между компаниями и клиентами. Наши представления разрознены и нет одной стройной системы.

Огромной проблемой развитие логистики является усовершенствование складской инфраструктуры. Есть два разных понятия «склад». В старом советском смысле это место для хранения продуктов. Современная логистика - это склад как место для эффективной обработки товаров, то есть склад рассматривается как объект инфраструктуры, обеспечивающий быстрое и эффективное движение материальных ресурсов.

В условиях современной экономики товарные ценности должны двигаться, а не оседать, накапливаясь в одном месте. Проблемы складирования товаров с каждым годом становятся все более популярнее. Независимо от роли, которую играет поставщик или фирма-заказчик, размещение продукции является проблемой для обеих сторон.

К сожалению, в нашей республике отсутствие полноценных логистических центров может послужить еще одним сдерживающим фактором в экономическом росте отечественных предприятий, компаний и приходе иностранных

инвесторов. В настоящее время в Казахстане много проблем в сфере складской логистики. Обратите внимание на наиболее значимые из них:

1. Слабое развитие складской инфраструктуры. В настоящее время ощущается нехватка современных хранилищ классов А, А + и В +, более половины всех эксплуатируемых хранилищ относятся к категориям С и D (хранилища небольшой площади, которые не позволяют осуществлять современных технологий хранения).

2. Слабая разработка производства современных видов тары и упаковки. Из-за нехватки на рынке технологических видов тары и упаковки потери на этапах складирования и хранения увеличиваются.

3. Ранее было упомянуто что в данной сфере дефицит профессионалов. Уровень профессиональной подготовки логистов недостаточно высок, часто не соответствует требованиям рынка.

4. Отсутствие продуманной логистической стратегии на производственных предприятиях. Создавая свою собственную складскую сеть некоторые компании забывают о главном направлении своей деятельности.

Складирование продукции необходимо из-за неравномерности циклов производства, транспортировки и потребления. Складские системы различных типов могут создаваться в начале, середине и конце транспортных грузопотоков или производственных процессов для временного накопления товаров и своевременной поставки материалов в нужных количествах. Временное хранение (накопление) продукции в связи с характером производства и транспортировки. Это позволяет преодолеть временные, пространственные, количественные и качественные расхождения между доступностью и потребностью в материалах в процессе производства и потребления. Помимо складских операций, имеются также операции по транспортировке на складе, погрузке, разгрузке, сортировке, комплектации и промежуточной перегрузке, а также некоторые технологические операции. Следовательно, системы хранения должны рассматриваться не только как устройства для хранения товаров, но также как транспортные и складские комплексы, в которых процессы перемещения товаров играют важную роль. Из-за неравномерной перевозки грузов работа комплексов может быть динамической или стохастической.

Следует иметь в виду, что складские системы способствуют трансформации грузопотоков путем изменения параметров принимаемых и выдаваемых грузов (по размеру, составу, физическим характеристикам поступающих товаров, времени отправки транспортных партий и т. д.). Целью складской системы является не только принимать грузопотоки с одним параметром из транспорта (например, из магистрали), обрабатывать его и передавать его другому (например, внутри завода) с другими параметрами, но и выполнять это преобразование с минимальными затратами. По всему Казахстану емкость рынка складской недвижимости равна 2 миллион квадратным метрам. Ежегодно прогнозируется рост рынка на 20 -25% .

Около 70% объема складских помещений сконцентрировано в Алматы и Алматинской области. По данным компании High Tech Logistic на сегодняшний день именно в Алматы, существует около 600 различных типов оборудования,

которые практически не соответствуют таким базовым стандартам, как температурный режим, контроль уровня влажности и т.д. Всего было введено всего 35 тыс. кв. м, тогда как среднегодовой рост спроса составляет 30-40%, а эта динамика сохранится в ближайшие 2-3 года.

Таким образом, если до настоящего времени профессиональные склады занимали всего 2% объема рынка (класс А), 13% - это передовые из ангаров и других производственных зданий, полупрофессиональные склады (класс В) и 85% - склады советской эпохи, не соответствующие требованиям (категории) С и Д).

Как показывают результаты опроса, 60% компаний используют помещение класса «С», что подразумевает их малую приспособленность к хранению товаров. Однако передовые практические методы - это модернизация складских помещений в многоярусных системах складирования. 20% компаний осуществляют электронный учет товарооборота, хранение в арендованных складах определенного класса. Остальные 20% компаний используют комплексные складские услуги, которые включают в себя хранение, отгрузочно-погрузочные операции, электронный товарооборот, учет запасов в режиме реального времени. Это означает наличие элементов государственной логистики в управлении складскими хозяйствами.

Таким образом, можно сделать вывод, что основным фактором, вызвавшим это, было после кризисное оживление экономики страны. Казахстанский рынок должен активно сотрудничать с государством, призывая их снизить определенные требования и устранить существующие барьеры. Благодаря своему географическому положению, в Казахстане имеются определенные логистические особенности и преимущества. Через территорию республики проходит около пяти международных транзитных маршрутов и несколько крупных трубопроводов. Мы должны устранить все выше приведенные проблемы, связанные с инфраструктурой и развитием этой деятельности. Вкладывать бюджет в современные технологии, улучшать качество. В Казахстане уже появляются постепенно специалисты в данной области, и мы должны привлекать все больше молодежи.

Нам необходимо создать процесс интеграции/конвергенции, чтобы предоставлять широкий спектр услуг на долгосрочной основе. Необходимо обновлять склады советского типа на более современные. В целом, логистика ставит важные проблемы для развития экономики, которые уже влияют на конкурентоспособность государства через компании. В будущем, конечно, его роль будет возрастать. И степень, в которой правительство обратит на это внимание, зависит от компаний. По моему мнению, частный бизнес Казахстана еще недостаточно подготовлен для реализации крупных инфраструктурных проектов в сфере логистических услуг. Поэтому государство должно поощрять частный бизнес к участию в реализации инвестиционных проектов в сфере транспортных и логистических услуг, а также активно участвовать в этом процессе.

## Список использованной литературы:

1. Склад как конкурентное преимущество, Альпина Паблишер, 2017 г.
2. Цифровая логистика. Учебник для вузов, Афанасенко И.Д. 2018 г.
3. Логистика в АПК, П. А. Дроздов, Гревцов Паблишер, 2013 г.
4. Современная логистика, Д. Ф. Вуд, 2016 г.
5. Шодыров, Е. Склады, вагон и маленькая тележка // Национальный бизнес. - 2006. - № 3.

## ЛОГИСТИКА ЗАПАСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Смолина Александра  
Караганда  
Лог-32

Научный руководитель: к.э.н., доцент Даулетова А.М.

Организация запасов является важной составляющей при управлении организации и оказывает серьезное воздействие на деятельность организации в целом. С одной стороны, дефицит сырья или готовой продукции может привести к большим убыткам на производстве и потере доли рынка, с другой - перенасыщение складов запасами приводит к порче, их моральному устареванию, загруженности складов, а также к неэффективному вложению оборотных средств предприятия. Достаточно сказать, что на производственных предприятиях с неэффективной организацией запасами может быть заморожено до 80% оборотных средств.

Организация запасами отвечает на ряд важных вопросов как для фирмы, так и для любого сектора системы хозяйствования. Запасы нужны в каждой отрасли, в промышленности, на предприятиях, розничной торговле, фирмах и т.д.

Существует много причин, по которым организации должны создавать запасы. Одна из причин - это то, что на предприятии требуется точное количество материальных ресурсов для сохранения производственного процесса. При недостатке нужного запаса предприятие может понести большой урон, возможен «простой» оборудования и неэффективное использование трудовых ресурсов [1].

Имеются и другие весомые причины для создания запасов: например, сезонность, т. е. только в определенный сезон можно доставить продукцию потребителю. В свою очередь цены на сырье, используемое изготовителями, могут подвергаться значительным сезонным колебаниям. Когда цена низкая, выгодно создавать достаточный резерв сырья, которого хватило бы на весь сезон высоких цен и который можно было бы по мере необходимости использовать в производстве.

Следующая, но не менее важная, из причин создания запаса ресурсов на предприятии состоит в том, что объем продаж и прибыль могут быть увеличены,

если имеется определенный запас товаров, который можно предложить потребителю.

Создавая запас, необходимо помнить, что расширение ассортимента товаров на рынке приводит к сокращению жизненного цикла товара, а также оказывает воздействие на поведение покупателей, партнеров и конкурентов. Важно помнить, что запасы-это оборотный капитал, чем их меньше, тем эффективнее и более прибыльно производство.

Если создавать резерв запасов в компании, то нужно понимать, что такое запасы и какие у них функции.

Товарно-материальный запас - это запас какого-либо ресурса или предметов, используемых в организации [2].

Запасы - это материальные ценности, ожидающие производственного или личного потребления, форма существования материального потока, имеющая место в определенное время в определенном месте [5].

Функции запасов [4]:

- географическая специализация может осуществляться путем создания распределительных центров (складов), как сырья, так и готовой продукции, с целью обеспечить более полную комплектацию грузовых отправок, более короткие сроки исполнения заказов. Повышает эффективность на любом предприятии производственного и торгового типа.

- консолидирование ресурсов группы реализуется путем накопления запасов на каждой стадии производственного процесса, а также в процессе доставки товаров клиенту, обеспечивая положительный эффект за счет транспортировки экономически более выгодными партиями и минимизации тарифов, предоставления более широкого ассортимента товаров, страхования предприятия от неопределенности и возникновения возможных проблем. Повышает эффективность на отдельном предприятии.

- уравнивание спроса и предложения. Между спросом и предложением может существовать разрыв во времени, например сезонные колебания: валенки производят круглый год, а покупают в основном к зиме, и наоборот: картофель собирают осенью, а потребляют в течение всего года. Кроме того, существуют и другие виды разрывов, например пиковый спрос перед праздниками на деликатесы и подарки побуждает предприятия готовиться к этому заранее.

- защита от неопределенности подразумевает создание страховых и резервных запасов с целью сгладить случайную неравномерность потребления запасов.

Наличие запасов защищает от двух видов неопределенности [1]:

1) превышения спроса над ожидаемым уровнем в рамках функционального цикла (покупатель заказывает больше, чем планировалось);

2) колебания продолжительности функционального цикла (вследствие задержек поставок сырья, материалов, товара, сбоя и т. д.)

По итогам одиннадцати месяцев 2018 экспорт запасов Республикой Казахстан увеличился в сравнении с аналогичным периодом 2017 на 26,4%, до \$54,7 млрд.

Система управления товарно-материальными запасами - это совокупность установленных правил и способов регулирования, с помощью которых можно контролировать уровни запасов и определять, какой запас следует пополнять, какие уровни нужно поддерживать и каким должен быть объем заказа. Принято считать, что в производственный запас включаются предметы, которые становятся частью выпускаемой продукции предприятия (или вносят тот или иной вклад в производство продукции). Производственные запасы, как правило, подразделяют на составляющие, представленные на рисунке 1.

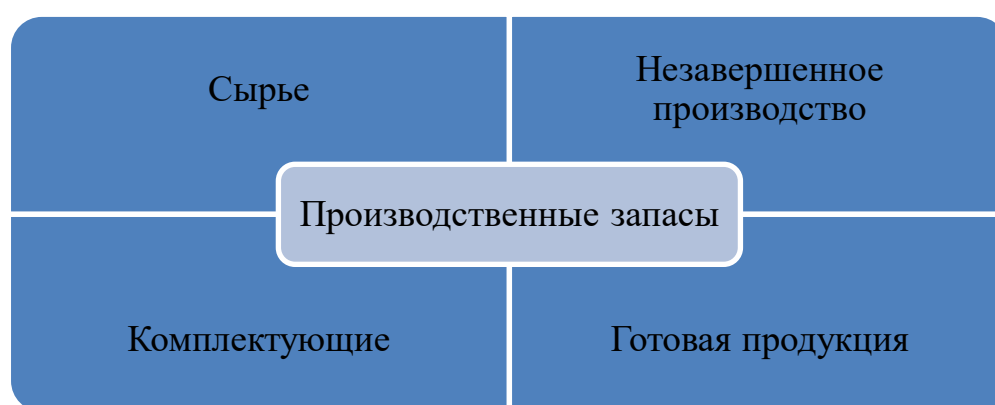


Рисунок 1- Структура производственных запасов

К сырью, как правило, относятся первичные материалы, не прошедшие переработки вообще или прошедшие ее в незначительной степени. Примерами могут служить продукты растениеводства, животноводства или рыболовства, продукты добычи и обогащения руды в горнодобывающей и металлургической промышленности, дерево, а также материалы, получаемые в результате специфических технологических процессов химической и физической обработки.

Незавершенное производство - это продукция, которая прошла только начальные этапы обработки и имеет незаконченный товарный вид. Также к этой категории относятся готовые продукты, которые прошли все производственные процессы, но еще не оформлены накладной и не поступили на склад.

В качестве незавершенного производства может рассматриваться:

- продукция, изделия, детали, которые не прошли все стадии обработки, предусмотренные производственной технологией, обязательные испытания и техническую приемку;
- неукomплектованные изделия;
- работы и услуги, незаконченные либо не принятые заказчиком;
- готовая продукция, но не прошедшая испытания, предусмотренные производственной технологией предприятия.

К числу комплектующих относятся продукты, не требующие обработки вообще или требующие ее в незначительной степени. Примерами могут служить пересортировка, изменение размера партии, маркировка и т.д.

Готовая продукция - это товары, которые прошли полный цикл обработки и все производственные процессы предприятия. Она проверяется на пригодность к

эксплуатации и после этого поступает на склад готовой продукции или поставляется непосредственно заказчику.

Таким образом, каждое предприятие должно сделать отлаженную систему организации и управления запасами, чтобы в будущем не было убытков и неправильно распределения ресурсов. Логистика запасов-одно из важнейших направлений деятельности руководства организации. Управление запасами в торговой организации, можно сказать, фундаментально, так как обеспечивает весь «жизненный процесс» предприятия. Поэтому любой розничный продавец должен правильно и эффективно создать свою систему управления запасами. Когда предприятие стремится занять свою рыночную нишу, необходимо правильно планировать все доходы и расходы на мероприятия.

Это грамотное планирование в области продаж, закупок, продвижения по службе, поощрения персонала, которое может гарантировать успех компании. Планирование запасов занимает особое место в организации компании, так как большие финансовые затраты распределяются по запасам. В нынешней кризисной ситуации многие фирмы работают на порядок. Этот метод является беспроигрышным для продавцов, но не всегда приемлемым для покупателей. Если спрос неудовлетворен, покупатель может выбрать другого продавца. Чтобы не потерять клиентов и не хранить большое количество акций, компания должна правильно рассчитать его оптимальный уровень.

#### Список использованной литературы:

1. Волгин, В. В. Логистика хранения товаров. Практическое пособие / В.В. Волгин. - М.: Дашков и Ко, 2014. - 368 с.
2. Волочиенко, В. А. Логистика производства. Теория и практика. Учебник / В.А. Волочиенко, Р.В. Серышев. - М.: Юрайт, 2014. - 462 с.
3. Григорьев, М. Н. Логистика. Базовый курс / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. - М.: Юрайт, 2011. - 784 с.
4. Захаров, М.Н. Контроль и минимизация затрат предприятия в системе логистики: учебное пособие / М.Н. Захаров. - М.: Экзамен, 2006. - 158 с.
5. Миротин, Л.Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 252 с.

## НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ В ЛОГИСТИКЕ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Романов Герман

Лог-32

Караганда

Научный руководитель: к.э.н., доцент Даулетова А.М.

Как и в любой сфере, в логистике есть свои подводные камни. С ними

сталкиваются как начинающие логистические компании, так и матерые, опытные корпорации. Различные форс мажорные ситуации, порча груза, кражи, коммерческие недопонимания - всё это работа для страховых компаний. Но и тут не всё так гладко, как многим хотелось бы. Страховать логистические риски - тоже определенный риск. Начнем все по-порядку. При логистических услугах товары испытывают множество манипуляций в процессе упаковки, транспортировки, а суммарное количество операций в логистике увеличивается многократно - увеличиваются и объем рисков, разнообразных по своей природе, но по месту появления и характеру классифицируемых как логистические. Важной задачей, для каждого предприятия является доставить нужный товар до пункта назначения в целостности и сохранности.

В каждой функциональной сфере бизнеса есть собственный «ассортимент» специфических рисков, но в ЛС, кроме традиционного набора, возникают особые логистические виды рисков. Снижение их величины, сокращение видов зависит от решения ряда прагматических проблем, таких, как, например, определение вида рисков, которые могут возникнуть при выполнении логистических операций или функционировании логистической системы. Для построения актуальной системы управления рисками необходимо определить сам предмет управления - риск. Существует огромный спектр толкования данного термина.

Риск - Вероятность понести потери в виде конкретного убытка или ущерба. Если потери поддаются описанию и расчету вероятности их наступления, такой риск является страхуемым риском [1, с.25].

Для дальнейшего рассмотрения, возьмем понимание риска, как шанс возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственной, хозяйственной, финансовой или другой деятельности предприятия. Нужно отметить, что в списке основных причин возникновения риска - не только возможность появления неблагоприятной ситуации, но еще и три других фактора внешней и внутренней логистической среды: неясность, случайность, противодействие. Риск логистической системы как составляющей доли предпринимательства имеет различные типы [2].

1. Коммерческий риск. Выражается в срыве поставок, частичном получении продукции, поставки не по срокам, нарушением финансовых обязательств, утери доли дохода путем невыгодных закупок, транспортировки, хранения и т. д.

2. Риск утери имущества из-за плохих природных условий, включая стихийные катастрофы.

3. Риск, возникающий в связи с кражей материальных ценностей, учитывая угон транспортных средств.

4. Экологический риск. Выражается в вреде окружающей среде, например при перевозке или хранении продукции.

5. Риск наступления гражданской ответственности, возникшей в связи с ущербом, нанесенным юридическим или физическим лицам в процессе логистических операций.

6. Технический риск. Риск, связанный с использованием технических средств логистической системы [3, с.12].



## Логистические риски

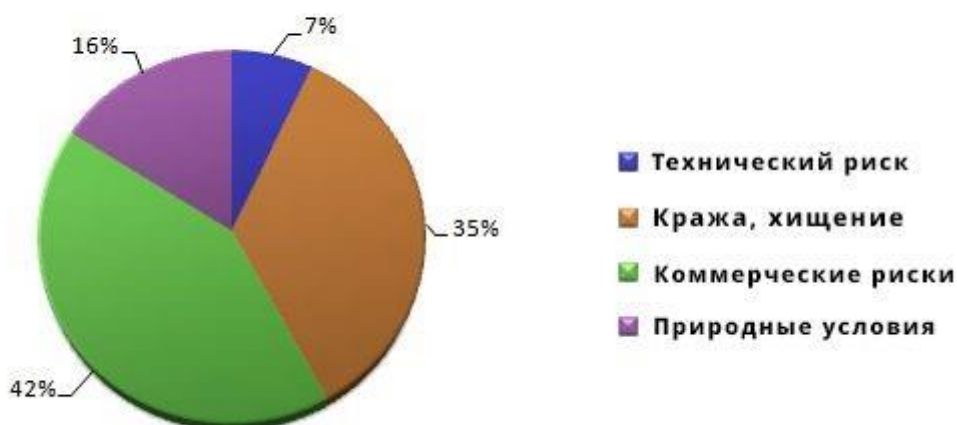


Рисунок 1 - Логистические риски

Риски и связанный с ними материальный ущерб в значительной мере могут быть уменьшены работой персонала, занятого в логистическом процессе. Роль страхования заключается в том, что организация готова возместить ущерб, чтобы минимизировать риски или максимально снизить их вероятность. Есть такие виды рисков, которые невозможно рассчитать. Например, это ущерб от пожаров и природных явлений, от снижения деловой активности, несчастного случая или болезни ведущего работника фирмы, от интеллектуальной деятельности которого зависит успех предприятия в целом. Здесь лучше всего воспользоваться услугами страховой компании, тем самым избежав, риска [3, с.27].

Переходя непосредственно к проблемам страхования в логистике, стоит отметить, что многие события (катастрофы техногенного характера) невозможно предугадать, то есть, компании не в состоянии обуздать множество рисков, с которыми они сталкиваются. Однако некоторые компании реагируют на неблагоприятные события эффективнее других. Им удаётся выдержать, вернуться на прежние позиции или перейти в улучшенное новое состояние.

Рассмотрим ситуации возникновения рисков в авиа, морских, железнодорожных и автомобильных транспортировках. Авиаперевозки: движение товаров по воздуху является относительно безопасным методом. В основном при авиаперевозках перемещают товары, которые имеют малые размеры. Для более крупных объектов используют чартерные рейсы. В авиаперевозках риск не велик, ведь этот транспорт является одним из самых безопасным. Риском при этой транспортировке может быть превышение допустимой массы загруженного багажного отделения, что может привести к опасному полету и перемещению товара. В связи с этой причиной может возникнуть порча надлежащего вида или его утрата, не исключен риск кражи, особенно если транспорт часто находится в промежуточных точках при перелете. Морские перевозки: здесь довольно часто риски возникают из-за отрицательных погодных условий, что ведет к повреждению транспорта и порчи перевозимого

товара. Но, иногда именно морская транспортировка является единственным путем доставки товара. Не стоит также забывать о загрязнении мирового океана при транспортировке этим способом. Ведь существует высокая вероятность нанесения колоссального ущерба здоровью животным, которые обитают в океанах всего земного шара [4, с.8].

Железнодорожные перевозки: обычно возникновение рисков в данной сфере связано в случае схода поезда с путей, нарушения герметичности вагона с перевозимым грузом, кражи. Автомобильные перевозки: самый популярный способ транспортировки товара и имеющий высокие риски, а именно, дорожные происшествия, погодные условия, преступные умышленные действия, от третьих лиц, а также не исключена вина водителя.

Страхование товара является неотъемлемым процессом, который требует высокого внимания. Важно отметить, что бывают различные виды страхования рисков. Существует три категории страхования риска при перевозке. Категория «А»: понимает страхование в случае, если товар был поврежден или даже уничтожен, то страховщик обязан компенсировать страхователю все убытки. Основные плюсы этого страхования: страхуются все виды рисков, какие могут случиться при перевозке товара. Минусы: это страхование отличается высокой стоимостью. Но всегда есть выход и оплату можно понизить, если в договоре прописать некоторые нюансы.

Например, если поставщик просит осуществить перевозку зерна, то он может указать в договоре, что из страхового случая исключается повреждение товара грызунами. Категория «В» охватывает страхование от самых распространенных рисков связанных с перевозкой: транспортные аварии, хищение груза, стихийные катастрофы, несчастные случаи при погрузке или выгрузке товара. Категория «С» предполагает страхование тех же рисков, что и категория «В», но в данном случае страхователю будет выплачена компенсация в том случае, если была частичная или полная гибель груза. Отрицательные стороны «С» состоят в том, что порча товара не возмещается страхователю.

Подводя итоги, необходимо отметить, что далеко не для всех рисков представляется возможность их просчитать. К сожалению, на сегодняшний день, ни современные, мощные компьютеры и нейросети, ни человеческий мозг не в силах предвидеть случаи, которые повлекут за собой негативные последствия. Тем не менее, прогресс не стоит на месте, и с каждым годом, человечеству удается снижать уровень возникновения страховых случаев.

#### Список использованной литературы:

1. <https://works.doklad.ru>
2. <https://moluch.ru/conf/econ/archive/172/https://nsportal.ru/npo-spo>
3. Кровец О.А "Классификация логистических рисков"
4. Словарь бизнес-терминов

# ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Сабитова Виктория , Нагайбекова Любовь

Караганда

Лог-32

Научный руководитель- к.э.н., доцент Даулетова А.М.

Услуга - обозначает процесс приносящий выгоду, помощь другому. Деятельность, по предоставлению услуг или удовлетворению потребностей кого-либо, называется сервисом. Каждая фирма, которая беспокоится о формировании своего бизнеса, определяется в требовании покупателей. Она следит за тем, что необходимо людям, для того, чтобы угодить их потребностям. Основой спроса на какой-либо продукт является его полезность, характеризуемая покупателями и качеством. Любой товар нуждается в сервисном обслуживании. Чем будет дороже данная продукция, тем больше уделяется внимания сервисному обслуживанию. Продукт, который не поддерживается сервисным обслуживанием, никак не станет пользоваться надлежащим спросом, и не найдет своего потребителя [1].

Значимость этой проблемы заключается в том, что сервисная логистика выступает как один из элементов общей логистики. Ее совершенствование ориентировано на разумное применение ресурсов и удовлетворение нужд потребителя в его запросах. Логистика помогает уменьшить временной промежуток между получением товара и поставкой уже готового продукта покупателю. Обслуживание непосредственно связано с распределением и представляет собой совокупность услуг, оказываемых в ходе заказа, приобретения, поставки и последующего обслуживания продукции.

Н.А. Нагапетьянц трактует сервисную логистику как логистическое сервисное обслуживание продукции, представляющее собой совокупность функций и видов деятельности всех систем предприятия, обеспечивающих связь «предприятие — потребитель» в разрезе каждого материального и информационного потока по показателям номенклатуры, качества, цены, места и времени поставляемой продукции в соответствии с требованиями рынка [1].

На рисунке 1 представлен процесс логистического обслуживания.



Рисунок 1 - Процесс логистического обслуживания

Зарубежные авторы, обсуждая проблемы сервисной логистики, пользуются термином «логистика сервисного отклика» (service response logistics – SRL). Под ним понимается процесс координации логистических операций, необходимых для оказания услуг наиболее эффективным способом с точки зрения затрат и удовлетворения запросов потребителей [3].

По нашему мнению, сервисная логистика – это раздел логистики, который заключается в оптимизации потоков услуг, предоставляемых предприятиями, целью, которой является управление потоками услуг для оказания клиентам возможности получать требующиеся им услуги в соотношении с логистическим правилом «7R» (рисунок 2).



Рисунок 2- Виды сервисного обслуживания

В одном учебном пособии, к главным принципам, которым уделено большое внимание на изучение сущности логистического обслуживания, выделено несколько принципов и задач [2].

С точки зрения авторов пособия [4] к принципам, которые были заложены в основу логистического обслуживания, относятся:

– максимальное соответствие его требованиям потребителей и характеру потребляемых изделий;

– неразрывная связь сервиса с маркетингом, его основными принципами и задачами;

– гибкость сервиса, его направленность на учет меняющихся требований рынка, потребителей, обслуживаемых продуктов.

Главными задачами логистического обслуживания являются [5]:

1. консультирование вероятных клиентов перед покупкой ими изделий данной фирмы, позволяющее им сделать сознательный выбор;

2. подготовка клиента к более эффективной и безопасной эксплуатации приобретаемой техники;

3. передача необходимой технической документации, позволяющей специалистам клиента должным образом исполнять свои функции;

4. предпродажная подготовка изделия во избежание минимальной

возможности отказа в работе во время демонстрации вероятному клиенту;

5. доставка изделия на место эксплуатации этим образом, чтобы минимизировать вероятность его повреждения в пути;

6. приведение изделия в рабочее положение на месте эксплуатации и демонстрации потребителю его в действии;

7. обеспечение абсолютной готовности изделия к эксплуатации в течение всего срока его нахождения у покупателя;

8. оперативная поставка вспомогательных частей.

Одна из главных задач специалиста по логистике при разработке системы обслуживания – убавить численность человеческих ошибок, вызывающих неверное функционирование системы. Плохо структурированную систему специалист обязан реорганизовать в отлично структурированную раскрытую систему, умеющий приспосабливаться к внешней среде. Нормальная работа логистической системы в некоторой степени обоснована ее структурой.

К проблемам логистического обслуживания относятся: характеристика качества логистического обслуживания, свойство сервиса и установление оптимального уровня сервиса.

Значимость проблем улучшения логистического обслуживания определяется потенциалом формирования, а также увеличения конкурентоспособности. Самооптимизация базируется на равновесии интересов изготовителя – сокращение издержек, увеличение объема продаж и таким образом, повышение доходов и рентабельности компании [3].

Логистическое обслуживание считается обязательной частью логистики, и довольно важно для продвижения продукта на рынке.

В Казахстане логистическое обслуживание не так уж и развито. За счет таких обстоятельств как неразвитая инфраструктура сюда входит: некачественные дороги, нехватка транспорта, отсутствие современных складских помещений. Так же низкой профессиональностью логистических операторов и низких ассортиментом услуг.

Вопросам логистического обслуживания нужно давать главное значение потому, что установка на улучшение сервиса обязана работать во всей логистической цепи, гармонизируя связи меж технологическими компонентами и элементами логистических систем.

#### Список использованной литературы:

1 Менеджмент: Экзаменационные ответы / Авторский коллектив– Ростов н/Д: «Феникс», 2002. – 384 с.

2 <https://ru.wikipedia.org/wiki>

3 Семенов А.И. Предпринимательская логистика. – СПб.: Политехника, 2000. 7. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2001.

4 <https://regnum.ru/news/2305481.html>

5 Крохалева И.А., Холопов К.В. Практика внешнеторговых перевозок. М., 2009.

# ҒАЛАМДЫҚ ЛОГИСТИКАЛЫҚ ЭҮЙЕДЕГІ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ АҚПАРАТТЫҚ АҒЫНДАР

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,  
Қасымхан Дидар, Құрман Сағыныш  
Караганда

Лог-31к, Лог-21к

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., доцент Даулетова А.М.

Ғаламдық логистика жүйелерін әртүрлі елдердің кәсіпкерлік құрылымдарын халықаралық еңбек бөлінісі, кооперация және серіктестік негізінде тұрақты логистикалық жүйелерді қалыптастыру және ұйымдастыру ретінде қарастырамыз. Ғаламдық логистикалық жүйелер бір мемлекет шегінде емес, жалпы жаһандық сипатқа ие. Бұл дегеніміз әртүрлі мемлекеттер арасындағы материалдық, ақпараттық және қаржылық ағындардың ұдайы қозғалысы.

Қазіргі жағдайда өндіріс және айналыс саласы арқылы соңғы тұтынушыға бағыт бойынша заттай нысаны бар өнімнің қуатты ағындары қозғалады. Өнімнің номенклатурасы жылдан жылға кеңейіп келеді. Оны жылжыту процестерінің сапасына қойылатын талаптар да сәйкесінше қатаң жасалады: процестер жылдам, дәлірек, үнемді болуы тиіс. Материалдық ағындардың қозғалысын қамтамасыз ететін механизмнің іс-әрекетінде жеке буындардың келісімділігінің жоғары дәрежесі - гармония, оған тірі ағза ғана қабілетті. Бұл келісудің пайда болуының қажетті шарты орталық жүйке жүйесіне ұқсас, қажетті сәтте қажетті нүктеге қажетті сигналды тез және үнемді енгізе алатын ақпараттық жүйелердің болуы болып табылады.[1]

Ақпараттық логистика – логистикалық жүйелердегі басқару шешімдерін қабылдау үшін ақпараттық ағындарды ұйымдастыру және ықпалдастыру мәселелерін зерттейтін және шешетін ұйымның логистика саласы. Логистикалық операциялар жүзеге асырылатын кез келген жағдайда, яғни ұлттық және ғаламдық дәрежеде де ақпараттық ағындардың атқаратын функциялары ортақ. Шешім қабылдау деректерді генерациялаудың, жинау мен өңдеудің қарапайым техникасының болуын ғана емес, сонымен қатар ақпараттық инфрақұрылым құруды, яғни нүктелер арасында ақпарат алмасу және оған мұқтаж адамдардың барлығына ақпарат беру үшін желінің жұмысын қамтамасыз ететін өндірістік процестің алдын ала белгіленген нүктелерінде деректерді жинау мен өңдеу жүйесін құруды талап етеді.

Ақпараттық логистиканы зерттеу қазіргі уақытта өте өзекті болып табылады. Ақпараттық технологиялардың қарқынды дамуына байланысты логистикалық жүйелерде ақпаратты өңдеу мен берудің жаңа тәсілдерін пайдалану мүмкін болды. Ақпараттық жүйелер осы технологияларда орталық жағдайға ие.

Ақпараттық логистика өндірістік факторы болып табылады. Оның арқасында қоймалау қысқаруы мүмкін (қорларды үздік басқару, жеткізуші мен тұтынушының іс-қимылдарының келісімділігі). Ақпараттың арқасында тасымалдауды жеделдетуге болады (көлік тізбегінің барлық буындарының

келісілуі). Ақпараттық техника нарық талаптарын орындауға айтарлықтай ықпал етуі мүмкін. Тиімділіктің белгілі бір өсуіне жергілікті және есептеу жүйелерінің көмегімен де, сондай-ақ кәсіпорындардың бөлімшелері арасындағы шекараны «аттап өтетін» біріктірілген ақпараттық және басқару жүйелерін қолдану нәтижесінде қол жеткізуге болады.[2]

Логистикалық жүйелердің жұмыс істеуін қамтамасыз ететін ақпараттық жүйелерді құру және қызмет ету ерекшеліктері ақпараттық логистиканы зерттеу пәні болып табылады. Ақпараттық инфрақұрылым ақпараттық ағындарға немесе тілдік, құжаттамалық (қағаз және электрондық) және логистикалық жүйедегі ресурстардың бастапқы ағындарымен генерацияланатын басқа да нысандарда хабарламалар ағындарына ұтымды қызмет көрсету үшін құрылады. Логистикалық жүйе және сыртқы орта элементтері арасында және ішінде айналатын әртүрлі ақпараттық ағындар логистикалық ақпараттық жүйенің негізін құрайды

Ақпараттық логистиканың жалпы мақсаты болып табылады: қажетті өнім, қажетті жерде, қажетті уақытта ең аз шығынмен. Бұл ережелерді қажетті жерде орындау үшін қажетті уақытта қажетті ақпарат болуы керек. Бұл ақпараттың саны мен сапасы қойылатын талаптарға жауап беруі тиіс, оны жылжытуға байланысты шығындар барынша аз болуы тиіс.

Осылайша, ақпараттық логистиканың мақсаты:

- қажетті ақпарат (материалдық ағындарды басқару үшін);
- қажетті жерде;
- қажетті уақытта;
- ең аз шығындармен.

Ақпараттық логистика құралдары материалдық ағындарды жоспарлауға, оларды басқаруға және оларды бақылауға мүмкіндік беруі тиіс. Демек, ақпараттық логистиканың негізгі міндеттері:

- логистикалық қажеттіліктерді жоспарлау;
- материалдық ағындарды жылжытумен байланысты шешімдерді талдау;
- логистикалық процестерді басқару бақылауы;
- логистикалық тізбекке қатысушыларды біріктіру.

Әр түрлі елдердің ғалымдары логистиканың заманауи дамуына негізінен деректерді беру және өңдеу құралдарының пайда болуы мен дамуы арқасында қол жеткізді деген пікірде.[3]

Ақпараттық логистиканың негізгі ұғымдарының бірі ақпараттық ағын ұғымы болып табылады.

Ақпараттық ағын-логистикалық операцияларды басқару және бақылау үшін қажетті логистикалық жүйе мен сыртқы қатынас ортасы арасындағы логистикалық жүйеде айналымы қатынас жиынтығы. Ақпараттық ағын қағаз және электрондық құжаттар түрінде болуы мүмкін.(сурет 1-де көрсетілген)



Логистикада ақпараттық ағындардың келесі түрлері бөлінеді:

- ақпарат тасығыштың түріне байланысты-қағаз, электрондық, аралас;
- байланысатын жүйелердің түріне байланысты-көлденең және тік;
- өту орнына байланысты-сыртқы және ішкі;
- логистикалық жүйеге қатысты бағытқа байланысты-кіру және шығу;
- тығыздығына байланысты-аз интенсивті, орташаинтенсивті, жоғары интенсивті;
- кезеңділігіне байланысты-тұрақты, жедел, кездейсоқ, on-line.

Ақпараттық ағым материалдық ағыннан озып, онымен бір мезгілде немесе одан кейін жүре алады. Бұл ретте ақпараттық ағын материалдық жағынан бір жаққа да, қарама-қарсы жаққа да бағытталуы мүмкін.:

1 қарсы бағыттағы озық ақпараттық ағын әдетте тапсырыс туралы мәліметтерді қамтиды;

2 тікелей бағыттағы озық ақпараттық ағын-бұл жүктің алдағы келуі туралы, сондай-ақ материалдық ағынның сандық және сапалық параметрлері туралы алдын ала хабарламалар;

3 қарама-қарсы бағыттағы материалдық ағынның артынан жүкті саны немесе сапасы бойынша қабылдау нәтижелері туралы ақпарат, түрлі шағымдар, растаулар өтуі мүмкін.

Ақпараттық ағын қозғалатын жол жалпы жағдайда материалдық ағын қозғалысының маршрутымен сәйкес келмеуі мүмкін.

Ақпараттық ағын келесі көрсеткіштермен сипатталады:

- пайда болу көзі;
- ағын қозғалысының бағыты;
- жіберу және қабылдау жылдамдығы;
- ағынның қарқындылығы және т. б.
- Ақпараттық ағындарды келесідей басқаруға болады:
- ағынның бағытын өзгерту;
- тиісті қабылдау жылдамдығына дейін беру жылдамдығын шектей отырып;
- ағынның көлемін жеке торап немесе жол учаскесінің өткізу қабілетінің шамасына дейін шектей отырып.

Ақпарат ағыны уақыт бірлігіне өңделетін немесе берілетін ақпарат санымен өлшенеді: килобайт, мегабайт және гигабайт.



Шаруашылық қызмет тәжірибесінде ақпарат сондай-ақ өлшенуі мүмкін:

- өңделетін немесе берілетін құжаттардың саны;
- өңделетін немесе берілетін құжаттардағы құжат жасаудың жиынтық саны.

Экономикалық жүйелердегі логистикалық операциялардан басқа, сондай-ақ ақпарат ағындарының пайда болуы мен берілуімен қоса жүретін өзге де операциялар жүзеге асырылатынын ескеру қажет.

Мысал ретінде азық-түлік тауарларының ірі дүкеніндегі жиынтық ақпараттық ағынның құрылымын қарастырайық. Мұнда жүгінетін ақпараттың жалпы көлемінің негізгі бөлігін (50% астам) дүкенге жеткізушілерден түсетін ақпарат құрайды. Бұл, әдетте, дүкенге келіп түсетін тауарға ілеспе құжаттар, жоғарыда келтірілген анықтамаларға сәйкес кіріс ақпараттық ағынын құрайтын тауарлық-ілеспе құжаттар деп аталады.

Дүкендегі логистикалық операциялар жеткізушілерден тауарларды алумен шектелмейді. Магазин ішіндегі сауда-технологиялық процесс, сондай-ақ дүкен ішінде пайдаланылатын ақпараттың пайда болуы мен берілуімен қоса жүретін көптеген логистикалық операцияларды қамтиды. Бұл ретте дүкеннің ішінде қолданылатын білімді ақпараттың үлесі шамамен 20% - ды құрайды.

Жалпы дүкенде өңделетін ақпараттың жалпы көлемінің шамамен 2/3-і логистикалық операцияларды бақылау және басқару үшін қажетті ақпаратты құрауы мүмкін. Өндірістік кәсіпорындарда немесе көтерме сауда кәсіпорындарында логистикалық ақпараттық ағындардың үлесі әлі де маңызды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1 Аникин Б. А., Логистика, 2013, Проспект
- 2 Гринберг А. С., Информационный менеджмент, 2013
- 3 Мерзляков А. В., Влияние информационных потоков на управление логистической системой //Международный научно – исследовательский журнал, 2014, N10.

## «ЖАСЫЛ ЭКОНОМИКАНЫ» ДАМУДА ЭКОЛОГИЯЛЫҚ МАРКЕТИНГ БАҒЫТТАРЫ

Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық Университеті

Салдешова А.

Қарағанды

УА-11к

Ғылыми жетекші - э.ғ.маг. Блялова А.К.

Бүгін адамдарды барған сайын бір сұрақ көбірек мазалауда, ол - нашарлап бара жатқан экология. Бұған таң қалуға да болмайды: себебі біз толыққанды өмір сүргіміз келеді, өз мүмкіндіктерімізді толық іске асырып, болашағымызға сенімді

қарағымыз келеді, ал бізді қоршаған ортаның бүгінгі жағдайы адамның сақталып қалу мүмкіндігінің өзіне қауіп төндіруде. Мынаны түсіну өте маңызды: 10 жылдан кейін қалай өмір сүретіміз, қазір не істеп жүргенімізге байланысты. Адам өзі өмір сүріп жүрген жағдайын өзі таңдап алады. Адам қоршаған ортаны осыдан ондаған мың жыл бұрын өзгерте бастады. Өз өмірімізді жақсартуға ұмтыла отырып, біз сонымен қатар өз тіршілігіміздің күре тамырына балта шабудамыз.

Бір-бірте адамдар экологиялық сұрақтардың маңыздылығын түсініп, өмір үшін аса қажет, қоршаған орта жағдайының өмірлік маңызы бар бірнеше салаларды анықтады.

1. Тамақтану экологиясы. Біз немен тамақтанамыз? Дұрыс сәйкестендірілген тағам денсаулықты сақтаудың міндетті факторы және қазіргі заман қалпына бейімделудің ең дұрыс жолы.

2. Тұрмыс экологиясы. Біз қандай тұрмыс жағдайында өмір сүріп жүрміз? Өз өмірлік кеңістігін экологиялық тұрғыдан қамтамасыз ету үшін әркімге де үйдегі ауа мен суды тазалауға, химиялық заттардың зиянды әсерлерін азайтуға мүмкіндік беретін қазіргі заманға сай шешімдер қажет.

3. Экологиялық білім. Біз не білеміз? Экологиялық идеяларды тарату, экологиялық сауаттылықты насихаттау, экологиялық мәдениетті дамыту- қоғам дамуының қазіргі кезеңіндегі алдыңғы кезектегі мәселелері.

4. Экологиялық туризм. Біз қалай дем аламыз? Бүгінгі күні қызықты да қазіргі заман талаптарына сай және сонымен қатар табиғаттың бүлінбеген тазалығының рахатын көруге мүмкіндік беретін саяхаттар алдыңғы қатарға шықты.

5. Экологиялық құрылыс. Біз қай жерде тұрып жатырмыз? Бүгінгі күні қаладағы барлық қолайлықтарды қамтыған және қоршаған ортаға үйлесе кететін экологиялық құрылыс бұрын-соңды болмаған сұранысқа ие болды.

Осы қажеттіліктерді қанағаттандыру мақсатында бір-бірте бүгінгі күні ең болашағы мол экономикалық бағыттардың бірі болып саналатын экологиялық бағыт ұстанған тауарлар мен қызмет көрсету нарығы пайда болып, дамып келеді.

2003 жылы әлемдік нарықтағы экологиялық тауарлар мен қызметтер жылына 600 млрд. аса долларға бағаланған. Бүгінгі күні экологиялық нарық тауарлар мен қызметтің кең ауқымын ұсынады:

- тағамдардың табиғи өнімдері;
- су мен ауа тазалайтын жабдықтар;
- экологиялық тұрғыдан қауіпсіз материалдар;
- жиһаз бен күнделікті химия;
- экологиялық туризм;
- экологиялық құрылыс;
- түрлі экологиялық сұрақтар бойынша кеңестік, ақпараттық және басқа да қолдау көрсету.

Экологиялық нарықтың әлем экономикасының орташа даму қарқынынан біршама асып түсетін қарқынмен тұрақты түрде даму үрдісі байқалады және әлемдік өндірістің өсуінен немесе тоқырауынан тәуелсіз 20-30% құрайды.

Қазір батыс елдерінде экологиялық бағыттағы тауарлар мен қызмет

көрсетуге отбасы бюджетінің 10 % жұмсалады, оларға деген сұраныс жылдан жылға өсіп келеді. Адамдарға денсаулығы мен белсенділігін ұзақ жылдар бойы сақтауға көмектесе алатын тағамдар керек. Экологиялық бизнестің мүмкіндіктерін басқалардан ерте түсінген және осыны өздерінің даму стратегиясында ескерген кәсіпкерлер сөзсіз нақты бәсекелестік басымдылықтарға ие болады. Сарапшылардың болжауынша 21 ғасырдың бірінші жартысында экологиямен байланысты тағамдар және технологиялар әлемдік тауар өндірісі мен қызмет көрсетудің 40 % дейін құрайды.

Экологиялық қауіпсіздік – бүгінгі күнгі басты міндеттердің бірі болып табылады. Оның оң шешімін табу еліміздің саяси және әлеуметтік-экономикалық жағдайына әсерін тигізеді. Қазіргі таңда, Қазақстан Республикасында шынайы экологиялық таза өнімдер нарығын дамыту мен оның қарқындылығын арттыру мәселесі шешімін күттірмейтін шаралардың бірі. Осыған орай, мемлекет пен қоғам тарапынан тиісті заңдылықтарды, өндірісті, экономиканы және қоғамды экологияландырудың дұрыс әрі тиімді жолдары қарастырылуда.

Жоғарыда аталған мәселелерді шешудің ең тиімді жолы отандық стандарттарды халықаралық стандарттарға икемдей отырып, отандық кәсіпорындарда осы стандарттарды енгізуді жеделдету. Экологиялық стандарттар әр бір елдің дамуы мен өрлеуінің басты факторы болып табылады және өнімнің сапасына, бәсекелестік қабілеттілігіне, қауіпсіздігіне және экологиялық тазалығына кепіл бола алады. Бүгінгі күні, экологиялық таза өндіріс көптеген халықаралық келісімдер мен ұлттық заңдылықтармен реттеліп отырады. Европалық одақ, БҰҰ, Латын Америкасы, Азия елдері мен ірі қауымдастықтар мұндай әдістерді кеңінен тарату бағытында үлкен жұмыстар атқаруда.

Бір сөзбен айтқанда, экологиялық таза өндіріс әлемді бағындыруда. Әлемді бағындырудың әдістері мен құралдары әр түрлі болуы мүмкін, бірақ-та мұның бәрі қоршаған ортаны және осы ортадағы біздің ахуалымызды сақтауға бағытталған. IFOAM (Органикалық ауыл шаруашылығы қозғалысының халықаралық федерациясы) стандарттары бойынша экологиялық таза (органикалық, «био», табиғи, «organic food») өнімдер болып генетикалық модификацияланбаған, оларды өсіру мен өндіруде пестицидтер, гербицидтер, улы химикаттар қолданылмаған өнімдер есептеледі. «Экологиялық таза» белгісін алу үшін, сонымен қатар өнімді сақтау, өңдеу, орамалау және тасымалдау барысында химиялық және зиянды заттар қолданылмауы қажет. Бұл ретте, облыстағы шығарылып жатқан ауыл шаруашылығы өнімдері аталған стандарттарға сай шығарылып жатқандығы баршаға мәлім.

Бүгінде, әлемде экологиялық өндірісте 250 түрлі стандарттар қолданылуда, бірақта оның ішінде АҚШ елінің мемлекеттік стандарттары, Европалық одақтың және Жапонияның стандарттары ең танымалысы болып табылады. Әрбір елдің стандарттарында өзінің ішкі рыногын сақтау мақсатындағы өзіндік ерекшеліктері мен айырмашылықтары бар. Тұтынушылардың нағыз экологиялық өнім сатып алып жатқандығына сертификаттаушы ұйымдардың белгілері кепілі болады. Бұл сертификатты берер алдында өнімді өндіру мен өңдеудің барлық сатыларында өндірістің халықаралық және ұлттық стандарттарға жүргізілуіне тексеріс жүргізіп, өнімді тексеріс нәтижесі бойынша ғана куәландырады.

Алайда, елімізде мемлекеттік органдардың рұқсатынсыз және икемделінбеген халықаралық стандарттарды қолдануға болмайды. Осы орайда, біздің елімізде экологиялық таза өнім мәселелерімен айналысатын ұйымдар құру қажеттілігі туындаған болатын. Сондықтанда, Қазақстандағы тұтынушылар мен өндірушілердің құқығын сақтау мақсатында Қазақстан Республикасы Индустрия және сауда министрлігі Техникалық реттеу және метрология жөніндегі комитетінің 2006 жылғы 25 сәуірдегі № 159 «Стандарттау жөніндегі техникалық комитет құру туралы» бұйрығымен «Халықаралық экология академиясы» мекемесінің негізінде «Экологиялық таза өнім» стандарттау жөніндегі техникалық комитеті (ТК) құрылды.

Бүгінгі күнге, Техникалық комитет «КазИнСт» Республикалық мемлекеттік кәсіпорнымен бірігіп, елімізде тұңғыш рет: «Экологиялық таза өнім. Жалпы ережелер», «Экологиялық таза өнімді сәйкестік белгісімен маркалау тәртібі», сондай-ақ халықаралық стандарттармен үйлестірілген «Сәйкестік белгісі» стандарттық құжаттары әзірленіп, «Экологиялық таза өнім сәйкестігін бекітуді жүргізу тәртібі» құжатының жобасы дайындалуда. «Экологиялық таза өнім» стандарттау жөніндегі техникалық комитеттің негізгі міндеті ең алдымен мемлекеттік стандарттар жүйесін қалыптастыруға қатысу, олардың талаптарын халықаралық стандарттау бойынша жұмыстарды үйлестіру болып табылады. Техникалық комитет мемлекеттік органдардың, кәсіпорындар мен ұйымдардың өкілдеріне халықаралық стандарттарға сәйкес экологиялық таза өнім жайлы шынайы мағлұматтар алуына көмек береді.

«Экологиялық таза өнім» стандарты уақыттың өзі тудырған қажеттілік. Қазір отандық кәсіпорындар экологиялық таза өнім өндіру мәселесіне өте үлкен мән бере бастады. Тауарда «Эко» белгісінің болуы отандық тауарлардың бәсекеге қабілеттілігінің бір сипатын көрсетеді. Отандық тауар өндірушілер тұтынушылардың талабынан шығу мақсатында өндіріс пен сатуды ынталандыратын экологиялық сертификаттар мен таңбалауды қабылдай бастады.

Қорытынды. Әрбір адам қайталанбас тұлға- әрқайсымыз өзіміздің жеке мәселелерімізбен шұғылданып жатамыз, бірақ бәріміз үшін ортақ маңызды заттар бар, олар – мәңгілік құндылықтар деп аталатын отбасы, денсаулық, болашақ.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Смирнова Е.В. Экологиялық маркетинг, 2010.
2. Котлер Ф., Армстронг Г. Маркетинг негіздері. М.: Вильямс, 2009.
3. A Look Back at Green Marketing in 2007.

<http://marketinggreen.wordpress.com/2007/12/29/a-look-back-at-green-marketing-in-2007>

13. Grant , J. The Green Marketing Manifesto. John Wiley & Sons, Inc., 2007.

## ҚОНАҚ ҮЙ СЕРВИСІНДЕГІ ПЕРСОНАЛ МЕНЕДЖМЕНТІ

Сәлдешова А.М., Сәлдешов А.М.

ҚЭБҚ колледжі

УА-11к топ студенті ,ИС-11к топ студенті

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., доцент Даулетова А.М

Халықаралық сауда мен жаһандық байланыстардың дамуымен адам қызметінің барлық салаларында персоналды басқаруды жетілдіру бойынша ғалымдар мен менеджерлердің күш салулары мен ізденістері арта түсуде. Қонақжайлық индустриясының ерекшелігі ондағы персоналдың өзі өнімінің құрамасы болуына байланысты. Туристік бизнесті жетілдіру туралы экономикалық талдау нәтижелері бойынша туристік ұйымды басқаруды жетілдіру барысында басты назар қоршаған орта, нарық, бәске, клиенттер және т.б. мәселелерге арналады, дегенмен туризм индустриясын басқаруда басты назар оның персоналына аударылуы тиіс.

Қонақжайлық индустриясындағы персонал түпкі өнімнің құрама бөлімі болып саналатындықтан, ұйымдағы бәсекелік артықшылықтар бере алатын негізгі ресурс ретінде туристік ұйымдарда қызмет көрсету сапасы персонал шеберлігі мен саналығына байланысты. Қызмет көрсету аясындағы клиентті қанағаттандыру оның сыпайлығы мен ықыластылығына байланысты. Олай болса, адамдарды тиімді түрде басқару қызмет көрсету ұйымдарындағы маңызды қызметтердің біріне айналды. Ал бұл микроэкономикалық деңгейде қонақжайлық индустриясын дамытуда персоналды басқарудың маңызды тұжырымдама ретінде қарастыруды қажет етеді. Мейрамхана және қонақ үй бизнесіндегі өнім екі құрамалардан тұрады: материалдық және материалдық емес (сурет 1).



Сурет 1 - Мейрамхана және қонақ үй бизнесіндегі өнімнің құрамалары.

Қонақжайлық индустриясындағы мекемелердің стратегиясын қалыптастыруда персоналды басқару стратегиясын да қалыптастырған жөн, онда ұзақ мерзімдегі болашақта персоналды тиімді басқарудың негізгі қағидаттары мен мақсаттарының жиынтығын келтіріледі. Адами ресурстарды басқару стратегиясын қалыптастыруда ұйымның стратегиясын басқа келесі жақтар әсер

етеді: мекеме өлшемі, оның ресурстармен қамтылғандығы, даму қарқыны, қоршаған орта және т.б. Қонақжайлық индустриясындағы бүкіл персонал (қоғамдық тамақтандыру мекемесінің менеджері; даяршы, аспазшы; қонақ үйде-клерк; консьерж; гид; автобус жүргізушісі) клиенттің көңілінде жағымды көзқарас пен терең қанағаттанушылық қалдыратындай қызмет атқаруға ұмтылулары тиіс.

Олардың қонақтарға деген қарым-қатынастары, сыртқы келбеттері мен қонақтың кез-келген тілегін орындауға деген ынтасы, қонақтың жаалпы тынығуы немесе тамақтанудағы ризашылығын анықтайды. Мәселен, қонақ үй немесе мейрамханадағы әр қызметкер клиентпен қатынасу барысына бүкіл отелдің өкілетті мүшесі ретінде оның өз ісін жоғарғы кәсіби деңгейде атқаруы мен адамгершілік қасиеттері түбінде сол мекмелердің имиджін қалыптастырады. Көңілі қалған қонақтар бұл мекемелерге қайтып оралмайтындығын естен шығармау қажет. Қонақ үй немесе мейрамханға тамаша дизайнды күрделі жөндеу жасалғанымен, онда менеджерлер кадрлық саясатты соңғы орынға қоятын болса, бұл мекемелер қызмет көрсету нарығында сәттілікке жете алмайды.

Енді мейрамхана және қонақ үй бизнесіндегі басқару әдістері мен стильдеріне келетін болсақ. Қонақ үй және тамақтандыру кәсіпорындарын басқаруда көптеген әдістер және олардың үйлесімі қолданылады. Персоналды басқарудың келесі негізгі әдістері бар:

- экономикалық ынталандыруға негізделген экономикалық әдіс;
- тікелей директивті нұсқауларға негізделген ұйымдастырушылық-әкімшілік әдіс;
- жұмыскерлердің әлеуметтік белсенділігін арттыруға бағытталған әлеуметтік-психологиялық әдіс.

Әр адамның мінезінің ерекшелігін біле отырып, оның мінез-құлқын ұғымға қажетті бағытта болжауға болады. Әр топқа өзіндік психологиялық климат тән. Сондықтан да еңбек ұжымдарының пайда болуының және дамуының мәнді жағдайына, психо-физиологиялық сәйкестік ұстанымының қадағалануы болып табылады. Жапон социологтары мынадай пікірге келеді: адамның жұмыс істеуге деген көңіл-күй, тілегі және ұжымдағы өнегелік-психологиялық ортаға байланысты, еңбектің өнімділігі шамамен 1,5 есе көбеюі не бірнеше есеге азаюы мүмкін. Басқарудың әлеуметтік және психологиялық аспектілеріне жеткіліксіз назар аудару ұжымдағы зиянды қарым-қатынасқа әкеледі, бұл өз ішінде еңбектің өнімділігін азайтады. Әлеуметтік зерттеулер нәтижесі бойынша, ұйымды басқару ісіндегі табыстың 15%-маамандықты жақсы меңгеруіне байланысты ,85%-адамдармен жұмыс істеуі қабілетіне байланысты екен.

Қонақ үй сервисі жұмыскерлерінің тілдесу мәдениетін талқылауда, оның екі жағынан назар аудару қажет: клиентпен жасалатын контакт және екіншісі персоналмен жасалатын контакт, мұнда ең бастысы қонақтың жайғасуын ұйымдастыру және, клиентпен тілдесу. Қонақ үйдің интерьері мен қолайлығына тәуелсіз мұнда ең бастысы клиентпен дұрыс тілдесе білу болып табылады. Қонақ үйдің негізгі қызметі отандық және шетелдік қонақтарға қызмет көрсету болып табылатын мекеме. Сондықтан персоналдың қалқысыз орындайтын басты

міндеті мен ережесі кез-келген мәдени дәстүрлер мен ойлау обрзын сыйластықпен қарап, тілдесуге үнемі дайын болу.

Кез-келген қонақ үйдің мақтанышы-қонақтармен өте жоғарғы мәдени деңгейде және мүмкіндігінше бірнеше тілде сөйлесе алатын персонал. Қызмет көрсету персоналының негізгі мақсаты-ашық, өзара сенімді және достықты атмосфераны қалыптастыру, сондықтан қонаққа, атын немесе тегін айта отырып, қонақ үй қызметшісі клиентпен тіл табысып кете алады. Қонақтар мен қызметшілер біріне бірі сыйластық танытып, қатынастары тең құқықты іскерлік серіктестіктей болғаны жөн. Әр қонақ сол қонақ үйдің кез келген қызметшісінен өзінің проблемасы бойынша көмек сұрай алатындай және сол тілегі мүмкіндігінше орындалғаны абзал. Дәл осындай негізге қойылған қызмет көрсету мен қонақжайлық сәттілік пен қонақ үй қызметі нарығындағы бәсекеге қабілеттіліктің кепілі бола алады.

Қонақ үй қызметшісінің тәртіптік мәдениеті адамның ішкі және сыртқы мәдениетінен тұрады, дәлірек айтатын болсақ: қызмет көрсету ережелері, өз ойын дұрыс жеткізе білу, тілдесу этикетін сақтау. Абыройлық пен кіші пейілділік-қонақ үй қызметшісіне ең қажетті қасиеттер. Қонақ үйдің әр қызметшісі қонақтың қонақ үй туралы оңды пікірін қалыптастыруда өз үлесі қосады. Сондықтан мейлі тікелей болсын, мейлі телефон немесе жазбаша тілдесуде қонақтармен және әріптестермен стильді түрде ұстау қажет. «Стиль» идеясы келесі ережелерді ұстаумен қалыптасады.

-персонал «әлпеті», қонақпен және әріптестермен тілдесуде қонақ үй қызметшілері сыпайы, инабатты және достық қарым қатынас таныту қажет.

-корреспонденция «әлпеті», персоналдың жазбаша сұқбаты да стильді болу керек. Барлық корреспонденция (факс, хаттар, телекс, қызметтік құжаттар) персонал жұмысының кәсіпқойлығы мен тиімділігін сипаттайды.

-телефонмен тілдесу «әлпеті», қонақ үй персоналы қонақпен телефонмен сөйлесуде ол кісі көз алдында тұрғандай сөйлесуі қажет. Телефон қоңырауына тез және кем дегенде 3-ші қоңыраудан кейін жауап беруі тиіс. Бұл персонал жұмысының сыпайыгершілігі мен тиімділігінің белгісі.

Қазіргі уақытта көптеген қонақүйлердің басқарушылары кәсіпорын имиджін жасау қажет екенін түсінеді, бұл – объективті қажеттілік. Жиі серіктестердің белгілі бір қонақүймен одақтасуы имиджге тәуелді, яғни жағымды имидж коммерциялық табысты анықтайтын фактор болып табылады. Бірақ имидж дегеніміз не? Бұл терминді біз дұрыс тұжырымдаймыз ба?

Көбіне бұл интерьерде біркелкі стиль және қызметкерлердің сыртқы түрі болып табылады. Мұнымен басқара отырып, жақсы қорытындыға жету қиын, себебі бұл келбет – ішкі құрамының көрсеткіші емес.

Ағылшын сөзі «image» көп түрлі мағына береді: роль, ампула, бейне, типаж, стиль, мода, репутация, маска, персонификация, манера – бұлардың бәрі әлі толық мағынаны бермейді.

Қонақ үйдің нәтижелі және көпжақты имиджі арнайы құрылған. Оның негізгі элементтеріне:

- 1.Фундаментін салу;
- 2.Ішкі имиджін құру:

- қонақұйдің кадрлық саясаты;
- қызметкерлердің бағыттары мен тренингтері;
- қызметкерлерді мақтау жүйесі.

### 3. Сыртқы имиджін құру:

- тауар сапасы / қызметтер;
- көзге көрінерлік имидж;
- жарнамалық компания;
- ақпарат құралдармен байланыс;
- қызметкерлердің сыртқы түрі.

Бұлар қызметкерлердің құзыреті (компетенция) жоғарғы деңгейіне жетуге және олардың клиенттерімен нәтижелі жұмыс жасауына; тұтынушымен қызбалық (эмоционалдық) байланысты орнатуға; кәсіпорынның табысты имиджін ұстап тұруға алып келеді.

Жоспардың барлық элементтері анағұрлым бірдей маңызды. Бірақ тәжірибеде көрсетіп тұрғандай, көзге көрінерлік имидж (тауар белгісі) негізгі деп алады да, ал қонақұйдің бірлескен (корпоративный) философиясын жасау көзден шығады. Ішкі имиджі де қонақүй атағына қатысы бар.

Сонымен қортындылай келе, қонақ үй саяхатшының уақытша екінші үйі болғандықтан, жоғарғы деңгейде және сапалы қызмет көрсету әр қонақ үй қызметкерінің бірінші кезекте тұратын міндеті.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Дәулетова А.М «Мейрамхана ісі мен қонақ үй бизнесіндегі менеджмент және маркетинг» Қарағанды 2013
2. Ван Хорн Дж. С. Основы финансового менеджмента.-М.:Экономика, 1996
3. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж «Маркетинг. Гостептиимство. Туризм» 2011
4. Кабушкин Н.И.,Бондаренко Г.А «Гостиничное и ресторанное хозяйство» 2001
5. Уикипедия. Ашық энциклопедия [www.kk.wikipedia.org](http://www.kk.wikipedia.org)

## ТУРИСТІК КӘСІПОРЫНДАҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІК ТАЛДАУ

Қарағанды экономикалық университеті Қазтұтынуодағы  
Жеңіс Дәуірхан  
Қарағанды қаласы  
ГМУ-41қ.

Ғылыми жетекші - маг.преп. Ертай Х.



Нарықтық қатынастардың қазіргі кезеңі кәсіпорындар арасындағы өндірістік, экономикалық, ұйымдастырушылық және қаржылық қатынастарды тереңдетуде.

Отандық тауар өндірушілердің, сондай-ақ импортталатын тауарлардың, қызметтердің шетелдік жеткізушілерімен бәсекелестіктің артуы ұлттық компаниялар мен кәсіпорындардан ішкі нарықтағы позицияларды ұстап тұруға күш жұмылдыруды талап етеді.

Әдетте, кәсіпорындар ішкі және сыртқы экономикалық жағдайлар туындаған қиындықтарды жеткілікті мемлекеттік көмексіз, көптеген кәсіпкерлер бәсекелестік жағдайында нарықты басқарудың әлемдік тәжірибесін білместен жеңеді. Алайда, әлемдік тәжірибе көрсеткендей, ел экономикасының қалпына келуі, тұрақтануы және одан әрі дамуы белгілі бір дәрежеде нақты өндірушілер мен олардың өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігіне байланысты.

Бұл мақаланың мақсаты - туристік кәсіпорындардағы менеджмент пен маркетингті талдау.

Әр түрлі қалыптасу жағдайларына байланысты бәсекеге қабілеттіліктің төрт деңгейін ажыратуға болады. Олардың әрқайсысында менеджмент пен маркетингті ұйымдастырудың өзіндік тәсілдері бар.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің бірінші деңгейінде туризм менеджерлері басқару факторын «ішкі бейтарап» деп санайды. Олардың компанияларында тұрақты басқару жеткізілді деп санайды, және одан да көп басқару бәсекеге қабілеттілікке ешқандай әсер етпейді. Бұл менеджерлер өздерінің рөлін тек стандартталған туристік қызметтерді шығаруда көреді. Өндірісте немесе басқаруда қосымша күш жұмсалмайды.

Мұндай тәсіл туристік агенттікке, егер ол нарықта бәсекелестіктен еркін орын таба алса, сәттілік әкелуі мүмкін. Әдетте бұл белгілі бір тауашалық нарыққа бағдарланған шағын туристік компанияға тән. Бірақ бизнес масштабы өскен сайын туристік компания осы тауашаны өсіріп, нарықтың жаңа сегментінде бәсекеге түсуі мүмкін немесе нарық тауашасы басқа өндірушілер үшін тартымды өсіп келе жатқан нарыққа айналуы мүмкін. Осылайша, бәсекелестіктің пайда болуы үшін жағдайлар жасалады. Бағалар, өндіріс шығындары, сапа, жеткізілім дәлдігі, қызмет көрсету деңгейі және т.б. саласындағы бәсекелестер ұсынған стандарттардан қалай асып кету керек.

Қазақстан Республикасында туристік орындар көп, олардың бірі Бурабай, Қарқаралы, Түркістан және т.б. Мына кесте Қазақстан Республикасындағы туристік орындарға 2012-2017 ж келген-кеткен туристердің салыстырма статистикасы жайлы.

1-кесте 2012 ж

|          | Туристік фирмалармен | Туристік қызметті жүзеге асыратын дара кәсіпкерлермен | Тұруды ұйымдастыру жөніндегі қызметтерді ұсынатын дара кәсіпкерлермен | Келу | Шығу  | Ішкі   |
|----------|----------------------|---|---|------|-------|--------|
| Көкшетау | 6 044                | 31 202  | 28 591  | 603  | 4 607 | 61 480 |

|           |        |       |        |     |     |        |
|-----------|--------|-------|--------|-----|-----|--------|
| Бурабай   | 70 007 | 1 098 | 30 238 | 221 | 215 | 124802 |
| Есіл      | -      | 729   | 5 603  | 189 | 295 | 414    |
| Қорғалжын | 1 095  | 1 780 | -      | -   | -   | 18 711 |
| Сандықтау | -      | -     | 1 965  | -   | -   | 1965   |
| Шортанды  | -      | -     | 2089   | -   | -   | 2089   |

## 2-кесте 2017жыл

|               | Орналастыру орындарының саны, бірлік | Қызмет көрсетілген келушілер саны, адам | Көрсетілген қызмет көлемі, мың теңге | Нөмірлер саны, бірлік |
|---------------|--------------------------------------|---|--------------------------------------|-----------------------|
| Көкшетау қ.ә. | 29                                   | 38 369                                  | 391 666,4                            | 603                   |
| Бурабай       | 204                                  | 125 459                                 | 3 316 755,3                          | 3 157                 |
| Есіл          | 6                                    | 5 502                                   | 23 421,0                             | 81                    |
| Қорғалжын     | 3                                    | 402                                     | 3 547,5                              | 9                     |
| Сандықтау     | 5                                    | 2 262                                   | 14 734,0                             | 62                    |
| Целиноград    | 10                                   | 9 259                                   | 42 150,0                             | 97                    |
| Шортанды      | 3                                    | 1 514                                   | 18 294,0                             | 56                    |

Украина экономикасында жекешелендірілген мемлекеттік туризм және шағын бизнес туризмі кәсіпорындарының көпшілігі, бизнестің көлеміне қарамастан, бәсекеге қабілеттіліктің осы деңгейінде. Бұл жағдай ішкі экономикадағы нарықтық қатынастардың дамымауымен және ішкі нарықтағы бәсекелестікпен байланысты.

Бәсекеге қабілеттіліктің бірінші деңгейіндегі украиндық туристік кәсіпорындардың негізгі белгілері мыналардан көрінеді:

- маркетингтің барлық мүмкіндіктерін жеткіліксіз пайдалану. Маркетинг туризм өнімдерін өткізу үшін қолданылады;

Сирек маркетингтік зерттеулер;

- баға бәсекелестігін басымдықпен пайдалану;
- өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің бағалық емес факторларын жеткіліксіз пайдалану. Ең көп қолданылатын өнімді жылжыту - бұл негізінен жарнама;

- қызметкерлердің біліктілігі мен уәждемелеріне, персоналды басқару мәселелеріне жеткіліксіз назар аудару. Әдетте, кадрлардың жоғары ауысымы.

- тұтастай алғанда басқару факторының рөлін түсінбеу. Құрылымдар мен жүйелерді, формалар мен басқару әдістерін жетілдіру мәселелері сирек қарастырылады. Өткенде негізінен не дұрыс, не дұрыс жасалғандығымен санасу.

Бәсекеге қабілеттіліктің екінші деңгейіндегі туристік кәсіпорындар белгілі бір туристік нарықтағы негізгі бәсекелестер белгілеген стандарттарға толық сәйкес келуге тырысады. Олар нарық көшбасшыларының іс-әрекеттерін өздері шығаруға тырысады: олар техниканы, технологияларды және өндірісті ұйымдастырудың әдістерін осы саладағы жетекші туристік кәсіпорындардан алуға тырысады.

Мұндай туристік кәсіпорындар туристік өнімнің сапасын басқаруда және қорлар деңгейін бақылауда бірдей қағидаттар мен тәсілдерді ұстанады, өз кәсіпорындарындағы қызметкерлермен бірдей қатынастар орнатады.

Украинадағы бәсекеге қабілеттіліктің екінші деңгейіндегі туристік кәсіпорындардың ерекшеліктері мыналарды қамтиды:

- Маркетингті басқару функциясына айналдыру. Бұл компаниялар әдетте туризмге бағытталған маркетинг ұғымын ұстанады. Маркетингтік зерттеулерді қолдану;

- маркетингтік-бағытталған туристік кәсіпорындар болуға ұмтылу, онда өндірісті жоспарлау мен дамытудың барлық процестері нарықты зерттеу қызметінің қатысуымен жасалған сату болжамына негізделген;

- бәсекелестіктің әр түрлі нысандары мен әдістері, мұнда баға бәсекесі тұтынушыларға қызмет көрсету сапасы мен деңгейі бойынша бәсекелестіктен арылады;

- кадр саясатындағы өзгеріс. Туристік кәсіпорындардың басшылары сол саланың басқа туристік кәсіпорындарының менеджерлері мен мамандарын олардың жоғары біліктілігі мен кәсіби сапаларына сүйене отырып жұмысқа шақыруға тырысады;

- негізгі бәсекелестер үшін нарықта сәттілікті қамтамасыз ететін кең таралған, стандартты басқарушылық технологияларға назар аудару.

Бұл деңгейдің кемшіліктерінің бірі - белгілі бір кезеңде ең жақсы тәжірибелерді тікелей қарызға алу туристік компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттырмайды.

Бәсекеге қабілеттіліктің үшінші деңгейіндегі туристік кәсіпорындардың сипаттамалық сипаттамаларына мыналар жатады:

- осы туристік кәсіпорындарда тұтынушылардың қажеттіліктері мен сұраныстарына назар аударылады, маркетингтік тұжырымдама тұтынушыға бағытталған, менеджмент өндіріс жүйелерінің дамуына белсенді ықпал ете бастайды;

- бұл туристік агенттіктер маркетингке бағытталған;

- өндіріс саласындағы кез-келген инновациялар, өзгерістер (ассортимент, сапа) оларды түпкілікті тұтынушылар мақұлдайтынына сенім болған кезде жүзеге асырылады.

Украинада бәсекеге қабілеттіліктің осы деңгейіне жеткен туристік кәсіпорындар аз. Осыған байланысты біздің менеджменттің алдағы кезеңдегі басты міндеті - бәсекеге қабілеттіліктің үшінші деңгейіне көтерілу. Бәсекелестіктің сәті өндіріске ғана емес, менеджментке, оның сапасы мен тиімділігіне де байланысты. Бәсекеге қабілеттіліктің үшінші деңгейіндегі туристік кәсіпорындар тұтынушылардың қажеттіліктері мен сұраныстарын алуға бағытталған интеграцияланған маркетинг тұжырымдамасын пайдаланады.

Басқарудың басқа функциялары мен өндірістік жүйелері маркетингтің талаптарына сәйкес үнемі жетілдіріліп отырады. Бұл басқару аппаратының неғұрлым үнемді және тез қайта құрылуы, шешім қабылдаудың жоғары тиімділігі мен икемділігі және қызметкерлердің жақсы уәждемесі болуы мүмкін. Өндіріс жүйелерінің тиімділігі ішкі факторлармен емес, сонымен қатар сыртқы басқару факторларымен де анықталады.

Бәсекеге қабілеттіліктің төртінші деңгейіндегі туристік кәсіпорындар. Олар осы саладағы басқа туристік компаниялардың тәжірибесін көшіріп алуға

тырыспайды және қолданыстағы стандарттардың ең қаталынан асып кетуді қалайды. Менеджменттегі, өндірісті ұйымдастырудағы, даму стратегиясындағы кез-келген өзгерістер нарықтық зерттеулер нәтижелерін ескере отырып жүзеге асырылады. Өз нарқын қорғауға және басқаларды кеңейтуге бағытталған белсенді мінез-құлық.

Басқару функциялары маркетингтік зерттеулер немесе олардың нәтижелерін жүйелеу процесіне тікелей қатысады. Аз және аз маркетингтік жұмыс мамандандырылған бөлімшелерде шоғырланған. Соңғысы деректерді синтездейді, басқа қызметтердің күштерін біріктіреді және үйлестіреді. Бұл кәсіпорындар әлемдік өндірістің көшбасшысы болып табылады.

Туристік кәсіпорындардың басшылары жаһандық құрылымдық дағдарыс кезеңіндегі қиындықтарға қарамастан, бәсекеге қабілеттіліктің үшінші және төртінші деңгейіндегі кәсіпорындарды құруға ұмтылуы керек. Соңғы онжылдықта әлемдік экономикалық экономикада бәсекелестіктің арту процесі жүрді. Бұл жалпы бағыт әлемдік тәртіптің өзгеруіне және картельдердің құлдырауына байланысты туындады. Сондай-ақ, көптеген экономикалық дамыған елдерде, сондай-ақ бірқатар дамушы елдерде мемлекеттік экономикалық саясат экономикалық процестерге мемлекеттің араласуын төмендетуге тырысса да, үшінші елдер үшін бұл елдердің нарықтары интеграциялық топтар деңгейінде жабық. Сондықтан әлемдік экономикалық жүйеде өзінің лайықты орнын алу үшін осы елдердің туристік кәсіпорындары өздерінің туристік өнімдерінің әлемдік нарықтарды кеңейтуіне мүмкіндік беретін агрессивті бәсекеге қабілеттілікті басқару жүйесін құрып, қолдануы керек.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

- 1 [Коллектив авторов Таможенные процедуры и логистика: Правовая поддержка. Альпина Паблишер - 2007 г., 179 с.]
- 2 [<http://tourism.akmo.gov.kz/content/statistika-turizma-za-2017-god>]
- 3 [<http://tourism.akmo.gov.kz/content/statistika-turizma-za-2012-god>]

## ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ В ЛОГИСТИКЕ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Зубова Анастасия Николаевна  
Караганда  
Лог-18-2

Научный руководитель- к.э.н., доцент Даулетова А.М.

Страхование является необходимым механизмом, без которого невозможно

нормальное функционирование рыночной экономики. Страхование — это система отношений по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при возникновении определенных событий — страховых случаев.

Логистическая система в любой практической реализации – от процесса перемещения грузов до процесса товародвижения в рыночном пространстве – включает множество разнообразных элементов, функционирование которых сопряжено с определенным риском и зависит от различных факторов. Одним из принципов логистики является надежность, как на микро-, так и на макрологистическом уровне. Это свидетельствует о том, что риск функционирования логистической системы должен быть сведен к минимуму или вообще нейтрализован, особенно риск возврата финансовых средств, которые были инвестированы в логистическую систему.

Риск - основополагающее понятие в страховании. Под риском подразумевается вероятность наступления страхового случая, а также возможный размер ущерба от него. В целом страхование представляет собой систему обеспечения интересов физических или юридических лиц, подверженным тем или иным рискам. Такая система реализуется как совокупность мероприятий, направленных на поддержание надежности на требуемом уровне, что должно свести вероятность отказов или наступления страхового случая к минимуму. Для определения рациональных способов и методов страхования под логистической системой целесообразно понимать процесс движения материальных ресурсов, осуществляемый в сферах обращения и производства [1].

Риски логистической системы как составной части предпринимательства классифицируются в соответствии с таблицей 1.

Таблица 1

Виды рисков в логистических системах

| Виды рисков  | Содержание  |
|--------------|---|
| Коммерческие | Риски, выражающиеся в срыве поставок, недополучении продукции, нарушении сроков поставки, невыполнении финансовых обязательств, утрате доли дохода (прибыли) путем нерациональности закупок, транспортировки, хранения и т. п.                          |
| Финансовые   | Кредитные<br>риски неплатежеспособности дебиторов;<br>Процентные риски резкого изменения стоимости кредитных ресурсов;<br>Валютные риски, связанные с неблагоприятным изменением курсов валют;<br>Ценовые риски, связанные с неблагоприятным изменением |

|                               |  |
|-------------------------------|--|
|                               | ценовых индексов   |
| Технические и технологические | Риски, связанные с эксплуатацией технических средств логистической системы   |
| Маркетинговые риски           | Риск недополучения выручки в результате недостижения планового объема продаж или снижения цены реализации относительно запланированной |
| Таможенные                    | Риски, обусловленные номенклатурой товаров риска, перемещаемых через таможенную границу  |
| Гражданской ответственности   | Риски, возникшие в связи с ущербом, нанесенным юридическим или физическим лицам в процессе логистической деятельности                  |

Таким образом, риски и связанный с ними материальный ущерб в значительной мере могут быть сведены к минимуму деятельностью персонала, который непосредственно занят в логистическом процессе, что не исключает, а наоборот, предполагает дополнительное прямое страхование логистических рисков специализированными страховыми компаниями. В последнем случае взаимоотношения между компаниями по страхованию и участниками логистического процесса регулируются страховым договором.

Договор страхования предусматривает две стороны:

-страховщик — это юридическое лицо, созданное для осуществления страховой деятельности и получившее соответствующую лицензию. Выплатив страховую сумму, страховщик принимает на себя обязательство возместить ущерб.

-страхователь — это лицо, заключившее со страховщиком договор страхования или являющееся страхователем в силу закона (то есть заключившее договор обязательного страхования). Страхователь уплачивает страховые взносы и при наступлении страхового случая имеет право на получение страховой выплаты. В соответствии с договором страхования, страхователь уплачивает так называемые страховые премии страховщику, а последний возмещает ущерб в случае наступления страхового события.

Также к участникам страхования относятся:

- застрахованный - лицо, в чью пользу заключен договор страхования, которое имеет право получить компенсацию при наступлении страхового случая или выкупную сумму при досрочном расторжении договора.

-страховые посредники- юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика.

По объектам страхования подразделяется на две отрасли - личное и имущественное страхование.

Личное страхование включает две подотрасли - страхование жизни и страхование здоровья.

Имущественное страхование подразделяется на следующие три подотрасли :страхование имущества , страхование предпринимательского риска и страхование ответственности (Рис. 1).



Рисунок 1- Подотрасли имущественного страхования

Объектом имущественного страхования являются имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом. По договору страхования имущества может быть застрахован риск утраты, гибели или повреждения определенного имущества. По договору страхования предпринимательского риска могут быть застрахованы имущественные интересы страхователя, связанные с риском убытков или неполучения ожидаемых доходов от предпринимательской деятельности из-за нарушения обязательств контрагентом предпринимателя или изменения условий предпринимательской деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам.

Объектом страхования ответственности являются имущественные интересы, связанные с возмещением страхователем или застрахованным лицом причиненного ими вреда личности или имуществу физического лица, а также вреда, причиненного юридическому лицу.

По договору страхования ответственности может быть застрахован риск ответственности страхователя (застрахованного лица) по обязательствам, которые возникают вследствие причинения им вреда здоровью, жизни или имуществу других лиц, а также (в предусмотренных законом случаях) риск ответственности за нарушение им договора.

Транспортное страхование является подразделом имущественного страхования. Различают два вида транспортного страхования: страхование груза на период транспортировки и страхование средств, используемых для перевозки грузов.

Каско - страхование транспортных средств. В зависимости от вида транспорта каско подразделяется на страхование средств наземного, воздушного и водного транспорта.

Карго - страхование грузов от рисков потери, порчи или повреждения товара в пути следования. Объектом данного вида страхования представлены имущественные интересы лица, в пользу которого был заключен договор страхования; страховой случай наступает во время повреждения, уничтожения, пропажи грузов, потери ими своих качественных свойств и т. д. во время

владения, пользования или распоряжения грузом стороной коммерческих отношений, на которой лежат вышеперечисленные виды рисков. [2]

Страхование грузов имеет ряд особенностей:

1. страховой полис может свободно передаваться друг другу сторонами коммерческих отношений, при этом не требуется никакого заявления, так как страхование совпадает с погрузкой;
2. возможно страхование груза с покрытием выше его стоимости;
3. существуют возможности страхования грузов по генеральному полису.

Генеральный полис представляет собой договор страхователя со страховщиком, в котором оговаривается страхование всех отправляемых грузов данного лица в течение определенного периода времени. При наличии такого договора период страхования начинается с уведомления страховщика об отправке очередной партии груза. При этом страховщик экономит накладные расходы, связанные с оформлением договора страхования для каждой отдельной партии груза. При возникновении необходимости возможно прекращение действия генерального полиса до окончания срока его действия, но с предварительным заявлением. В международной практике транспортного страхования выделяют три вида правил страхования и соответственно три вида полисов (Рис. 2):

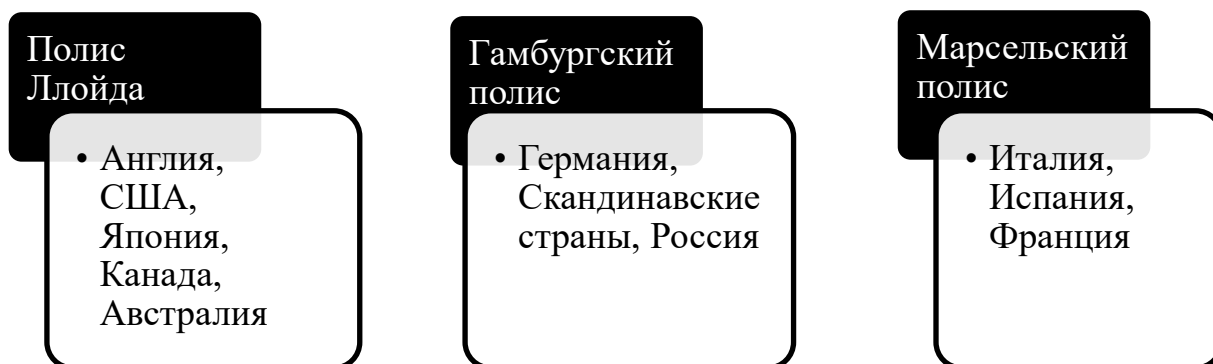


Рисунок 2 - Международные виды полисов

Транспортное страхование обеспечивает страхователю возмещение его убытков, связанных с утратой или повреждением грузов в период их транспортировки. Этот раздел договора купли-продажи включает следующие основные условия: что страхуется, кто страхует, от каких рисков, на какую сумму и в чью пользу осуществляется страхование.

ОСАГО – это обязательное страхование гражданской ответственности владельцев ТС. Выплаты по ОСАГО получают пострадавшие. То есть если обладатель полиса ОСАГО своим транспортным средством заденет чей-то бампер или наедет кому-то на ногу, его страховая компания возместит вред, нанесенный чужому здоровью или имуществу. Тарифы ОСАГО регулирует государство.



В страховании есть две основных проблемы: навязывание клиенту оплаты ненужных рисков в рамках общего функционирования программы и отсутствие предложений по реальным угрозам, очевидным для предпринимателя.

В договоре с клиентом логистические операторы зачастую возлагают на себя обязательства по страхованию своей ответственности, а также страхованию грузов, которые принимаются оператором к перевозке. Однако, не всегда даже наличие двух полисов (страхования груза и ответственности) гарантирует оператору возмещение убытков и достаточную защиту его интересов.

Покрытие страховщика, как правило, относится к процессу транспортировки груза, который, соответственно, должен быть подтвержден транспортными документами. Допустим, если же порча или повреждение груза произошли, например, на складе, который используется оператором в логистической цепочке, то возможность получить возмещение будет зависеть от формулировок конкретного полиса.

Стандартные условия полиса, например, могут не покрывать риски, связанные с хранением грузов на складе до начала транспортировки, или на любом ином складе, кроме того, который указан в полисе.

Как правило, полисы страхования ответственности не покрывают страховые случаи, когда они явились грубой ошибкой или следствием упущения работников оператора. В отношении привлеченных субподрядчиков страховщики также могут установить определенные лимиты.

При наступлении обстоятельств, повлекших недостачу, порчу или утрату груза в процессе перевозки, главные вопросы – в какой момент наступили такие обстоятельства и кто нес ответственность за груз в указанный момент времени.

Страховщики груза могут отказать в возмещении, сославшись на тот факт, что порча груза произошла в период хранения груза на складе до начала транспортировки – данный этап логистической цепочки не покрывается полисом.

Страховщик ответственности возмещает убытки третьему лицу (грузовладельцу) только в том случае, если - согласно договору или закону - экспедитор (логистический оператор) нес ответственность за груз в момент, когда он был утерян или испорчен.

При отсутствии в полисе ответственности экспедитора какого-либо этапа перевозки, или логистической операции, страховщик также откажет экспедитору в возмещении убытка третьего лица (клиента) [3].

Страхованием грузов занимается множество компаний, однако далеко не все могут обеспечить полноценную страховую защиту груза. Для участников внешнеэкономической деятельности важное значение имеет выбор надежной страховой компании. Основопологающим критерием выбора является оценка финансовой надежности страховщика. Для принятия решения о страховании груза в определённой компании необходимо быть уверенным, что в случае возникновения ущерба компания действительно сможет его возместить. Основа надежности страховой компании — ее платежеспособность. Единственным документом, официально подтверждающим этот факт, является лицензия на страхование, выданная органом страхового надзора.

Выбор страховой компании всегда остается за клиентом, поэтому целе-

сообразно самостоятельно проводить оценку страховщика. Стоит ознакомиться с официальной и неофициальной информацией, характеризующей деятельность страховой компании. В качестве неофициальных источников информации выступают, профессионализм персонала, данные, полученные от других фирм, пользующихся услугами этой страховой компании и пр. Источниками официальной информации служат СМИ, рекламные материалы, рейтинги и т.д. Источником официальной информации о страховщике являются организационно-финансовые документы, такие как свидетельство о регистрации компании, учредительные документы, лицензия на право ведения страховой деятельности, последний по времени баланс и отчет о финансовых результатах. В том случае, когда страховщик прибегает к перестрахованию, необходимо поинтересоваться, где компания перестраховывает имущественные интересы своих клиентов.

Таким образом, правильный выбор страховой компании и условий страхования является одной из приоритетных задач участников ЛС, поскольку позволяет предотвращать или снижать риски, связанные с неполучением страхового возмещения, длительностью процедур взыскания убытков и значительными судебными расходами. [4]

Согласно данным за 2018 год на казахстанском рынке страхования грузов заметно значительное падение – на 35,3% с объемом премий 2,5 млрд тенге; премии по добровольному страхованию ГПО уменьшились на 32% с объемом премий 23,9 млрд тенге. Однако ожидается рост выплат до 10%. Выплаты будут точно расти, так как возрастает среднее значение убытка. Хорошие показатели будут у таких классов страхования, как Автокаско и страхование грузов. По итогам 2018 года казахстанские автовладельцы отдали за обязательное страхование ГПО транспортных средств 55,4 миллиарда тенге — сразу на 22% больше, чем годом ранее. Две трети страховых премий пришлось на ТОП-5 ключевых компаний в секторе: «Евразию», «НОМАД Иншуранс», «Коммерск-Өмір», «Халык - Казахинстрах», «АСКО» и «Сентрас Иншуранс».

Страхование в логистических системах - процесс сложный и многовариантный, требующий проведения комплекса расчетов для оптимальных условий страхования. Эти условия должны быть учтены в договоре страхования. Следует иметь в виду, что никакое страховое возмещение не в состоянии полностью возместить ущерб, обусловленный тем или иным риском, ибо кроме прямого неизбежен и косвенный ущерб. А поэтому задача состоит в недопущении наступления страхового случая - решение этой задачи возлагается на персонал, занятый в данной логистической системе, поскольку логистическая система функционирует как система «человек-машина».

Список использованной литературы:

1. Правдина Н. В. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности: учебно-методическое пособие/ Н. В. Правдина. – Ульяновск: УлГТУ, 2007.
2. [http://www.profile.ru/items\\_24627](http://www.profile.ru/items_24627)
3. [https://interlegal.com.ua/ru/publikacii/optimizaciya\\_riskov\\_v\\_mezhdunar/](https://interlegal.com.ua/ru/publikacii/optimizaciya_riskov_v_mezhdunar/)

## "ЦИФРЛЫ ҚАЗАҚСТАН" - ЭКОНОМИКАНЫҢ ЖЕДЕЛДЕТІЛГЕН ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ ЖАҢҒЫРТЫЛУЫ

Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық Университеті,  
Рахтаева Индира  
ТД 18-1 К  
Қарағанды  
Ғылыми жетекшісі - Искакова Ж.А

Қазақстан Республикасының Елбасының Цифрлы Қазақстан жолдауы жаһандық бәсекеге қабілеттілікті арттыру мақсатында халыққа жолдау арнады. Біз, жаңа жағдайға, заман талабына сай бейімделуімізді мақсат еттік. «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасының мақсаттары орта мерзім ішінде Қазақстан Республикасының экономикасының даму қарқынын жеделдету, электронды технологияларды пайдалану есебінен халықтың өмір сүру сапасын жақсарту мен ұзақ мерзімді перспективада Қазақстанның экономикасын, болашақтың цифрлық экономикасын құруды қамтамасыз ететін түбегейлі жаңа даму сатысына көшіруге жағдай жасау. Цифрландыру – Қазақстанның болашағының көрінісі. Осындай мерейлі міндетті жүзеге асыру үшін инфрақұрылымды жетілдіру, инновациялық өзгерістерді, индустрияландыруды жеделдетуді қажет етуде.

Қазіргі уақытта, Қазақстан экономикасын цифрландыруды біздің дамуымызға үлкен әрі сапалы серпіліс жасау мүмкіндік береді. Әлемдік аренада біздің елімізді көшті бастап тұратын орынға шығаруға мүмкіндік береді. Ол үшін осы Бағдарламада сипатталған бес бағыт бойынша, оған қосымша аталған іс-шаралар шеңберінде шаралар жүйесін жүйелі жұмыстар іске асырылуы болжанады. Атқарылатын жұмыстар тізбесі әрқашанда жаңартылып жаңа леп әкелуі тиіс.

Осы жолдау 30 озық елдің қатарына қарай тұрақтауға бағыт алып отыр. Маңызды кешенді міндеттің бірі болып цифрлық технологияны қолдану арқылы құрылатын жаңа индустриялды өркендету болды.

Үкіметке жүктелген тапсырмалар негізінде "Цифрлы Қазақстан" деген жеке бағдарлама әзірлеу міндеттелді. Аталмыш жоба экономикамен қоса, өзге де салалардың дамуына орасан зор үлесін қосады. Мамандардың айтуынша, бұл бағыттағы жұмыстарды бүгіннен бастау қажет, себебі, технология бір орында тұрмайды.

Бес жыл ішінде көптеген мәселелер өз шешімін табады деген сенімдеміз. Себебі, «Цифрлық Қазақстан» жаңа түсінік емес. Техникалардың дамыған заманында оңай түрде дамуға жол ашамыз. Онлайн қызмет көрсету, ақыны электронды түрде төлеу халықтың жұмысын жеңілдетіп, уақытын үнемдеп жатыр.

Бағдарлама еліміздің барлық өңірін интернетпен қамту, мемлекеттік қызметтерді автоматтандыру, технологияны, инфрақұрылымды дамыту, ақпарттарды оңтайландыру мен қолжетімділікті арттыру, электрондық төлемдер жүйесін дамыту мақсаттары көрсетілген. [3]

Біз, жаңа дәуірде дүниеге келдік және біз Тәуелсіз елде туып, жас мемлекет болсақ та, мемлекетіміздің әр жыл сайын саяси, экономикалық және әлеуметтік тұрғыда нығайып келе жатқанына куә бола жүріп, өз үлесімізді қосу мүмкіндігіне ие болдық. Осының бәрі – Қазақстанның әлемдік аренада мойындалғанының айқын белгісі.

“Біз цифрлы технологияны қолдану арқылы құрылатын жаңа заманды өркендетуге тиіспіз. Бұл – аса маңызды кешенді міндет. Елде 3D-принтинг, онлайн-сауда, мобильді банкинг, цифрлы қызмет көрсету секілді денсаулық сақтау, білім беру ісінде қолданылатын және басқа да перспективалы салаларды дамыту керек. Бұл индустриялар қазірдің өзінде дамыған елдердің экономикаларының құрылымын өзгертіп, дәстүрлі салаларға жаңа сапа дарытты”. Цифрландыру дегеніміз Қазақстанның озық ел атану жолындағы мақсат емес, құрал. Бәсекеге қабілетті болу, өсімді, өнім өндіруді арттыру, міне, осы – мақсат.- деді Нұрсұлтан Назарбаев өзінің Жолдауында. [1]

Жаһандану басталғалы бері халқымыз технологияның тілін түсініп, үйрене бастады. Цифрлы технология тәуелсіздігіміздің алғашқы жылдарынан бастап енгізіле бастады. Ең алдымен, мектептерді компьютерлендіру, компьютерлер кеңседе де, үйде де негізгі ақпараттық құрал ретінде пайдалануды бастады. Ақпаратпен орындалатын кез келген жұмыс компьютер көмегімен жүзеге асырылатын болды. Ақпаратты сақтау да, тасымалдау да жолға қойылды. Сымсыз телефондар – осы бағдарламаның жемісі. Жаңа дамып келе жатқан жасанды интеллект белгілі бір алгоритм жоқ жерде пайдалануға жол ашады.

Қазіргі кезде дәрігер қабылдауына мобильді бағдарламасы арқылы жазылуға, билеттерді электронды түрде, ақпараттарды ашық күйде алуға, таратуға және қолдануға жағдай жасалды. Қазіргі уақытта ақпаратқа тек қана мәлімет ретінде ғана емес, белгілі бір мақсатқа жету үшін жаңа және пайдалы мәлімет ретінде қарау ұсынылады. Техника, байланыс пен коммуникацияның дамуы вертуалды әлемді дамытуда. Ақпараттық технологиялардың дамуы әр салада, ғылыми зерттеулердің, бизнестің дамуына, білім, әлеуметтік қоғамның жақсаруына әкеп соғады. Кез келген адам онлайн сауда жасап, дамыған техникалар арқылы өз уақыттарын үнемдеп ел дамуына қарқынды үлестерін қосады. Технологияларды үйреніп қана қоймай оларды тиімді пайдалану жолдары арқылы бәсекелестікті тудырып, алға шығамыз. Басқа да салаларды дамыту үшін цифрлық индустрия ашық көпір. [2]

Білім саласына да назар аударып, кейбір мәселелерді шешу жолын алға тартты. Елбасының Үкіметке берілген тапсырмасында білім беру қызметіне тең қол жеткізуді қамтамасыз етуге бағдар алу жөнінде айтқан. Үкімет сол тапсырмаларды орындау барысында мемлекетіміздегі мектептер компьютерлермен жарақталып, ғаламтор желісіне қосылғанын атап айтты. Қызмет көрсету сапасының жоғарлағанын, техникалардың жаңартылып өзгергенін айтты.

Тек қана мектеп қабырғасы емес жоғарғы оқу орындарына да біршама көңіл бөлінді. Жаңа технологияларды енгізу арқылы білім сапасы жоғарлады.

Қазіргі таңда әр университет қабырғасында қызмет көрсету ашық әрі жылдам. Себебі электронды түрде ақпараттар алу мүмкіндігі бар. Бірақ

студенттер арасында оларға қызмет көрсету саласының бір кемшілігі ол асханадағы кезекті күту. Үлкен қоңырау кезіндегі тамақтануға тұрған студенттер қаздай тізіліп тұрады. Уақыт тапшылығынан кезекте өздерінің уақытын жоғалтып алады.

Менің студенттер үшін ең өзекті проблеманы шешудің ұысынысым бар. Ақпараттың заманында ең оңай тәсіл электронды жүйе арқылы мағлұматтар аламыз. Студенттер өмірінің ең бастысы - денсаулығы. Студенттер үшін аз уақыт ішінде тамақтануға уақыт тапшы болып жатады. Сол себепті, қазіргі тиімді заманауи талаптарға сай қызмет көрсетуді де оңтайландыруға болады. Мобильді қосымшасы арқылы мәзірлер тізімін жасауға болады. Мобильді құрылғы әр студенттің уақытын үнемдейді. Кез-келген уақытта тапсырыс жасап, ыңғайлы уақытқа белгілеуге болады. Сол арқылы студенттер уақытылы тамақтанып, кезекті күтпей, сабақтарға да қосымша дайындалуға мүмкіндік алады. Уақытының біраз бөлігін үнемдегені қоғамдық жұмыстар атқаруға немесе ғылыми жұмыстармен айналысуына септігін тигізеді. Студенттер өзіне берілген осынау мүмкіндікті міндетті түрде қолданары анық. Себебі, жылдам әрі өзіне тиімді уақытта қызмет көрсетілуі жайлылық тудырады.

Міне, осы арқылы дамыған елдер қатарына да кіруге бір қадам жасаймыз. «Сен де – бір кірпіш, дүниеге кетігін тап та бар қалан» демекші әр азамат өз еліне бір пайдасын тигізсе, болашақта дамыған елдер қатарының көшін бастап тұрарымыз анық. Заман талабы

Қорытындылай келе, Қазақстан жаңа заманнан құр алақан емес, бірақ заман ағымы бір орында тұрмайды. Жаңа заманда - жаңа технологияларды енгізуге, әлемге өз брендімізді танытуға бар күшімізді салу керек. Елбасының Жолдауында айтылғандай, мемлекетімізде экономикалық және технологиялық өзгерістер керек. Ал, сол өзгерістерді, ең алдымен өзімізден бастаған абзал. Елбасының нақты қойған міндеттерді жүзеге асыра отырып, жарқын болашаққа жол ашамыз.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы. 2017 жылғы 31 қаңтардағы «Цифрлы Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы.
2. Байкенжина К.А., Искакова Ж.А Қазақстан Республикасы ақпараттық құқығы- 2018ж С 7-22
3. [www.egemen.kz](http://www.egemen.kz)
4. [adilet.zan.kz](http://adilet.zan.kz)

## ЦИФРЛЫҚ ҚАЗАҚСТАН-КӘСІПОРЫНДАҒЫ ЛОГИСТИКАЛЫҚ ЖҮЙЕНІҢ ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті  
Жумекенова Гульзам

«Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасының мақсаттары орта мерзімді перспективада Қазақстан Республикасы экономикасының даму қарқынын жеделдету және цифрлық технологияларды пайдалану есебінен халықтың өмір сүру сапасын жақсарту, сондай-ақ ұзақ мерзімді перспективада Қазақстанның экономикасын болашақтың цифрлық экономикасын құруды қамтамасыз ететін түбегейлі жаңа даму траекториясына көшіруге жағдай жасау болып табылады. Осы мақсатқа қол жеткізу дамудың екі бағыты бойынша жүруді білдіреді: «Қазіргі экономиканы цифрландыру» - нақты сектордағы нақты жобалардан тұратын прагматикалық бастауды қамтамасыз ету, экономиканың қазіргі салаларын, мемлекеттік құрылымдарды цифрландыру және оларды технологиялық қайта жабдықтау жобаларын іске қосу және цифрлық инфрақұрылымды дамыту. Болашақтың цифрлық индустриясын құру - адами капиталды дамыту деңгейін көтеру, инновациялық даму институттарын құру және жалпы алғанда, цифрлық экожүйені қарқынды дамыту есебінен ұзақ мерзімді орнықтылықты қамтамасыз ету, елдің цифрлық трансформациялауды іске қосу. Бүгінгі күні Интернет экономикасы дамушы елдерде жылына 25%-ға дейінгі қарқынмен өсіп келеді, бұл ретте экономиканың бірде бір саласы мұндай қарқынға тіпті жақындай да алмайды. Барлық жаһандық деректердің 90%-ы баржоғы соңғы екі жылдың ішінде жасалды. Қазірдің өзінде интернетке 35 миллиард құрылғы қосылған және деректермен алмасуды жүзеге асырады, бұл цифр әлемдегі тұрғындардың жалпы санынан бес есе артық. Цифрландыруға күш салу адами капитал белсенді түрде дамитын - болашақтың білімі мен дағдылары ерте жастан бастап тәрбиеленетін, автоматтандыру және басқа да жаңа технологиялар есебінен бизнес жұмысының тиімділігі мен жылдамдығы артатын, ал азаматтардың өз мемлекеттерімен диалогы қарапайым әрі ашық болатын жаңа қоғамды құруға әкеледі. Бүгінде цифрландыру процесі әлемдегі барлық елдерге әсер етеді. Сонымен қатар әрбір ел цифрлық дамудың басымдықтарын өзі айқындайды. Әлемдегі 15-тен астам мемлекет қазіргі уақытта ұлттық цифрландыру бағдарламаларын іске асыруда. Қытай, Сингапур, Жаңа Зеландия, Оңтүстік Корея және Дания ұлттық экономикаларды цифрландыру бойынша алдыңғы қатардағы елдер болып табылады. Қытай өзінің "интернет плюс" бағдарламасында цифрлық индустрияны дәстүрлімен біріктіреді, Канада Торонтода АКТ-хабын жасады, Сингапур драйвері АКТ болып табылатын "ақылды экономиканы" қалыптастырады, Оңтүстік Корея «Креативті экономика» бағдарламасында адами капиталды, кәсіпкерлікті дамытуға және АКТ саласындағы жетістіктерді таратуға бағдарланады, ал Дания мемлекеттік секторды цифрландыруға баса назар аударуда. Мемлекет елімізде нақты технологияларды жедел дамыту есебінен "цифрлық серпілісті" де қамтамасыз ете алады. Мұндай жағдайларда мемлекет инвестицияларға жұмсалатын қаражаттың ұзақ мерзімді қайтарылымына, бәсекелестік жағдайға, трендтерге жүргізілген бағалауға сүйене отырып, қаржыландырудың негізгі, ең перспективті бағыттарын айқындайтын инвестор рөлін қабылдайды, сондай-ақ табыстың білім беру және

кадрларды қайта даярлау сияқты іргелі шарттарына қаржы жұмсайды. Сонымен қатар, электрондық сауданы дамыту үшін құндылықты құру тізбегінің барлық кезеңдеріндегі бірқатар кедергілерді де ескеру қажет.

Сауда – Қазақстанда экономикалық өсудің маңызды драйвері. Көтерме және бөлшек сауда үлесі; автомобильдер мен мотоциклдерді жөндеу Қазақстанның ЖІӨ-де 2016 жылы 16,8% құрады, ал оның ЖІӨ үлесі соңғы екі онжылдықтың кейбір жылдары 2 пайыздық пунктті құрады. Бұл ретте электрондық сауданың үлесі бүгінгі таңда бөлшек сауданың салыстырмалы түрде кішігірім бөлігін құрайды – 2016 жылы 1%. Сонымен қатар, осы уақытта дамыған және дамушы елдерде электрондық сауда қарқынды дамуда, оның оң әсері бизнес саласына ғана емес, тұтастай алғанда, елдегі халықтың өмір сүру сапасына да таралады. Атап айтқанда, электрондық коммерцияның арқасында, мысалы халықаралық саудаға тартылу есебінен халық төмен бағалармен көптеген тауарларға қол жеткізе алады. Бизнеске ықпал ету тұрғысынан қарағанда, электрондық коммерцияның өсіп келе жатқан танымалдылығы осы салада өз бизнесін ашуға ниет білдірген адамдар санының өсуіне әкелетіндігін атап кету керек.

Алдағы 10 жылда бірқатар сапалы өзгерістер есебінен электрондық сауданың тартымдылығы өседі деп болжануда. Солардың ішінде – жеткізудің жаңа тәсілдерін қолдану, клиенттік талдауды кеңінен пайдалану, тауарлардың ассортиментін кеңейту және мобильді коммерцияның танымалдылығының өсуі есебінен жеткізу тиімділігінің артуы.

Сапалы көлік және логистика инфрақұрылымы аумақтың байланыстылығын арттыру және тауарларды белгіленген жерге дейін жеткізуге үстеме шығыстарды төмендету есебінен экономиканың дамуына қуатты серпін береді.

Байланыс желілері инфрақұрылымының дамуынан барынша әсерді алу үшін көлік қатынастарының барлық түрлерін дамыту және оның құнын арзандату есебінен де, жүктерді қайта жіберу және жеткізу инфрақұрылымын дамыту есебінен де аумақтың көлік байланыстылығын қатар дамыту талап етіледі. Қазіргі уақытта Қазақстанның темір жол желісі жоғары дамығанмен, автомобиль жолдары желісі жеткілікті дамымаған, әуе тасымалдау құны тым қымбат. Еуропа-Азия мультимодальдық трансконтиненттік жүктерді тасымалдау дамуда, бірақ мұнда да үлкен өсу әлеуеті бар. Теңіз және өзен тасымалдарының кішігірім көлемі бар, мұнда да ашылмаған өсу әлеуеті бар. Экономиканың көлік саласындағы проблемаларды шешуде әлемдік тәжірибені мысалға алар болсақ, АҚШ-та осы мақсат үшін зияткерлік көлік жүйесі бойынша алғашқы стандарттарды өткен ғасырдың 90-жылдарының ортасында әзірледі. 2002-2012 жылдар кезеңінде АҚШ-та ұлттық зияткерлік көлік жүйесі бағдарламасы іске асырылған болатын. Жапонияда зияткерлік көлік жүйесін құруға ғылыми зерттеулерден бастап өткен ғасырдың 70-жылдарының бірінші жартысында кірісті, олар кейінірек жалпыұлттық әл-ауқатты артыру үшін әлеуметтік-бағытталған бағдарлама түрінде рәсімделген. Қытайда 2007 жылы «Қытайдың зияткерлік көлік жүйесін дамыту стратегиясы» қабылданды. зияткерлік көлік жүйесіне сервистерді әзірлеу мен енгізуге арналған тиісті тапсырмалар Қытай экономикасын дамытудың бесжылдық жоспарларында көрсетіледі. Осылайша, көлік-логистика саласының одан әрі өсуін қамтамасыз ету үшін көлік

құралдарын басқару арқылы транзиттік әлеуетті арттыруды, ақпаратты жедел өңдеу және оңтайлы әрі ұтымды шешімдерді және басқарушылық ықпалдарды әзірлеу арқылы көліктегі қауіпсіздікті күшейтуді қамтамасыз ететін көлік жүйесін енгізуді қарастыру талап етіледі.

Шетел мемлекеттерінің тәжірибесі көрсеткендей, жүк ағымының өсуіне әуе жүк тасымалдау, сондай-ақ мультимодальдық тасымалдауларды дамыту процесінде "E-freight" халықаралық стандартты қолдана отырып, қағаз құжат айналымын оңтайландыру есебінен қол жеткізуге болады. Сала проблемалары бірнеше өлшемдерге байланысты және ішкі және сыртқы контурларға қатысты: - транзиттік және импорттық жүктерді бақылаудың төмендігі; - шешім қабылдау үшін тасымалдардың барлық түрін мониторингтеу, талдау және болжау мүмкіндігінің болмауы; - логистика инфрақұрылымының нашар дамуы.

Жоғарыда аталған проблемалар транзиттік әлеуетті пайдаланбауға, сондай-ақ ішкі өндірістің дамуында кедергілерге әкеледі. Секторды цифрландыруды шешуге арналған негізгі міндет – транзиттік жүктерді тасымалдау көлемін ұлғайту. Транзиттегі уақытты қысқарту Қытайдан Қазақстан арқылы Еуропаға, Түркияға және Иранға барлық бағыттар бойынша темір жол секторында транзитті жүк тасымалының көлемін едәуір арттырады деп күтілуде. Негізгі әсер электрондық құжат айналымына, оның ішінде әуе тасымалы саласында көшу есебінен, сондай-ақ зияткерлік көліктік жүйені енгізу арқасында алынатын болады, бұл Қазақстанның өңірлері мен халықаралық байланыс арасында сапалы және қауіпсіз жол инфрақұрылымын қамтамасыз ету есебінен автокөлікпен жүк тасымалының көлемін арттыруға мүмкіндік береді. Зияткерлік көлік жүйесі бейнебақылау, жол қозғалысын басқаруды, жүргізушілерге ауа райы жағдайлары туралы ескертуді және көлік қызметтеріне электрондық төлем қызметтерін біріктіреді.

Көлік құралдарын, инфрақұрылымды, пайдаланушыларды және ақпараттық технологияларды жүйелі біріктіру үшін ЗКЖ әзірленеді, ол кезең-кезеңмен енгізудің кіші құрамдауыштарынан, соның ішінде автожолдарды пайдаланғаны үшін қаражат жинауды автоматтандыру үшін техникалық құралдар кешенінен, негізгі автомобильдік көліктік дәліздерде орнатылатын көлік құралдарын тоқтатпай өлшеудің қарқынды жүйесінен, жол қозғалысын басқару жүйесінен тұрады. Бұның барлығы жүргізушіге жолдағы жағдай туралы хабарлауға, климаттық жағдайларды талдау және болжау жүйесін құруға, бейне мониторинг жүйесін пайдалануға және ЖҚЕ бұзуды анықтауға мүмкіндік береді және оның ішінде Қазақстан аумағы арқылы кедергісіз транзитті қамтамасыз ету. Бірқатар басқа елдерде ЗКЖ енгізу тәжірибесі жол-көлік оқиғаларының салдарынан зардап шеккендердің санын 30%-ға азайту және жолдарды күтіп ұстауға жұмсалатын шығындарды 15%-ға төмендету үрдісін көрсетті.

Бұдан басқа ЗКЖ-ні енгізу ақылы учаскелерден түскен ақы есебінен автожолдарды ұстау бөлігінде республикалық бюджетке жүктемені азайтуға мүмкіндік береді, 1 жылға дейін жолдарды жөндеудің аралық уақытын және транзит ағынын ұлғайтады. Мультимодальды жүк тасымалы сегментінде көрсетілетін қызметтердің сапасын жақсартудың негізгі шарты кедергісіз көлік ортасын құратын цифрлық технологияларды енгізуге негізделген жүк теміржол



дәліздерінің техникалық және операциялық өзара іс-қимылын дамыту болып табылады. Бағдарлама сондай-ақ автожолдарды пайдаланудың тиімділігін арттыру, теміржол көлігінің тиімділігін ұлғайту, жолаушылар мен жүк тасымалдарының болжамын жақсарту бойынша бірқатар шараларды қамтиды. Еліміздің транспорттық кешеніне кіретін жергілікті тасымалдау нысандары басқа өнеркәсіптер және ұйымдармен арақатынаста жергілікті деңгейде де мемлекет деңгейінде соның ішінде ауданаралық, байланыстарда транспорттық қызмет көрсету нарығының қалыптасуына қатысуы қажет. Осылайша, жақын арада Қазақстандағы логистиканың дамуындағы басым бағыты оны транспорттық кешенде қолдану болады. Халықаралық жүк тасымалына қатысатын отандық транспорттық және экспедициялық кәсіпорындар тасымалдау және жүк: жүк тасымалдаудың интер,мультимодальдық және терминалдык жүйелері,

«Нақты уақытында» және «Есіктен-есікке дейін» тасымал технологиялары, жүк тасымалдау, алып барудың заманауи телекоммуникациялық жүйелері өңдеудің заманауи логистикалық технологияларын енгізу керектігін түсінді. Ірі Қазақстандық мемлекеттік немесе жеке транспорттық және экспедиторлық кәсіпорындар өздерінің терминалды желілерін, жүк таратушы және логистикалық орталықтарын, ақпараттық-компьютерлік логистикалық сервисті қолдау жүйесін шығара бастады.

Қазақстан үшін оның үлкен территориясымен қайта шығарудың жергілікті ерекшеліктері,соның ішінде жергілікті транспорттық факторлар: транспорттық коммуникациялар, сол аудандағы транспорттық және транспорттық-экспедициялық кәсіпорындар, транспорттық түйіндер, терминалдар және т.б. маңызды орын алады. Әрбір ауданының экономикасының қолдану саласынд ақандайда бір логистикалық функцияларды атқаратын кәсіпорындардың үлкен тобы жұмыс жасайды: транспорттықфирмалар, көтерме сауда делдалдары, банктер, транспорттық-қоймалық кешендер, жүктік және т.б.

Тұтынушыларға нәтижелі қызмет көрсету, көптеген транспорттық-логистикалық фирмаларды және аудандардағы делдалдардың жұмысын басқару және координациялау жергілікті транспорттық-логистикалық жүйесіз мүмкін емес. Осы жүйелердің түзетуші және біріктіруші потенциалды белгілі аудандардың әлуметтік-экономикалық дамуына, транспорттық-логистикалық қызмет көрсетуді жоғарсапасының арқасында тұтынушыларға қызмет көрсету нәтижелілігін ұлғайту, олардың әлемдік стандарттарға жақындауы, жергілікті материалдық және оларды ақпараттық және қаржылық ағыммен қамтамасыздандыратын заманауи логистикалық басқару технологияларын енгізу. Еліміздің экономикасында қалыптасқан жағдай принципалдық жаңа жүк ағымын басқарудың терминалды технологияға және тауар қозғалысының логистикалық принципіне негізделген жаңа жүйенің пайда болуын талап етеді.

Еліміздің транспорттық кешеніне кіретін жергілікті тасымалдау нысандары басқа өнеркәсіптер және ұйымдармен ара қатынаста жергілікті деңгейде де мемлекет деңгейінде,сонын ішінде ауданаралық, аймақаралық және халықаралық экономикалық байланыстарда транспорттық қызмет көрсету нарығының қалыптасуына қатысуы қажет.

Сонымен қатар тасымалдау шешуші болса да, бірақ қазіргі кездегі кең

ауқымды біріккен логистикалық жүйелердің жалғыз функциясы емес. Өнімді өндірушілер мен тұтынушылар арасында оларға көрсетілетін қызметтер кешенінде, мысалға, физикалық тарату операцияларында жүктеу және қайтадан алу, түрге бөлу, қаптау, қоймалау, сақтау, шоғырландыру, жүк партияларының ірілендірілуі және т.б. қызығушылық танытуда. Логистикалық тауар өндірушілер қатарының үлкен бөлігін қадағалау логистикалық қызмет көрсету сапасын жақсартуға, өндірушілердің қамтамасыздандыру және өндіру саласындағы шығындарды азайтуға, логистикалық фирмалардың кірісін көбейтуге көмектеседі.

Бұл сала белгілі жағдайда дамыған және ұзақ уақыт бойы шоғырланған өсу стратегиясымен жүру керек, ұлттық диверсификацияда және жаңа нарықтық іздеуге негізделеді. Олар біздің транспорттық және коммуникациялық қызметімізді пайдаланады.

Бұл стратегия автомобиль құрылысы, туризм, сервис жүйесі, жол және капиталдық құрылыс және отандық өнімнің өз бағасының төмендеуіне әсер ететін болады».

Қазақстандағы логистиканың басқа да болашағы бар даму бағыттары алдағы жылдары оны ұйымдастыруда және ішкі өндірістік жүйелердің өнеркәсіптік кәсіпорындарды жетілдіруде, тұрмыстық және материал жүргізуші байланыстарда технологиялық кешендерде және экономикалық аудандарда жақсарту үшін пайдаланылады.

Қолданылған әдебиеттер :

1. [www.adilet.zan.kz](http://www.adilet.zan.kz).
2. Тулембаева А.Н. Логистика. Учебное пособие на казахском языке. Алматы: Қазақ университеті, 2004
3. [www.khac-group.kz](http://www.khac-group.kz)
4. [www.google.kz](http://www.google.kz)

## SOCIAL JUSTICE IN THE INFORMATION SOCIETY: THE PROBLEM OF DIGITAL EQUALITY

Kokshetau State university  
Yesset Ayaulym  
Kokshetau  
ANK 62

Scientific adviser - master of law Iskakova Zh. A.

Digital equilibrium in the information society. The inability of all citizens to use information and communication technologies leads to the problem of digital inequality, while a significant part of the population is deprived of the opportunity to access information about the activities of public bodies, remote access to public services, to

express their opinions on any issues with the help of information and communication technologies.

The lack of access to information and communication technologies creates disadvantages not only for the inequality of citizens, but also for the modern state. As e-government researchers have rightly pointed out, the full benefits of e-government cannot be realized unless a sufficient number of citizens use information and communication technologies to obtain information, provide services and express their opinions[1].

Challenges of access to advanced electronic networks and information and communication technologies, in the absence of the majority of citizens, the state apparatus has to have two systems at the same time: a resource system consisting of human resources, traditional infrastructure (offices of state bodies, paper document management systems, etc.), as well as a digital system representing the use of information and communication technologies.

Despite the widespread use of information and communication technologies in the world, most States, including developed countries, still have a significant number of people who do not use these technologies for any reason.

Socio-economic methods of digital equality. The formation and development of e-government is possible only with the elimination of digital inequality. Such destruction can be achieved only in a social state that ensures equal access of citizens to information and communication technologies that enable the provision of important social services, as well as ensuring equal access of citizens to information on the activities of public bodies. The attributes of a social state are social equality (primarily consisting of equal access of citizens to the most important goods and services), social security (consisting of social support for citizens who for objective reasons cannot provide for themselves) and General welfare development (the purpose of which is, first of all, the elimination of social inequality).

If a significant number of citizens have limited access to information and communication technologies, the remaining citizens receive unjustified advantages in obtaining goods and public services; the state supports the initiatives of only citizens who have access to information and communication technologies; citizens who do not have information and communication technologies are deprived of subjective rights to information.

To establish quantitative equality, the state can use various methods: determining access points to information and communication technologies in public places (libraries, schools, universities, public institutions), conducting information education of citizens (issuance of booklets, organization of lectures, etc.).

In different countries, the problem of numerical inequality is solved differently.

For example, the United States went through the elimination of inequality between different social groups. In order to attract women to work, the us national security Agency provides them with the opportunity to participate in continuing education programs, has developed special social programs for child care, concludes employment contracts involving flexible working hours, provides subscriptions to sports centers. The introduction of these measures has led to the fact that in the Agency women make up more than 41% in the field of computer technology, more than 31% of

mathematicians, more than 11% of engineers (which is a higher level in the United States)[2].

To eliminate the digital divide between older people and younger generations using traditional digital technologies, the US has a social program "online Urpak"[3].

This program is aimed at self-education of older people (the target audience of this program is primarily citizens who have reached 65 years of age). It provides simple adapted software in English with step-by-step instructions for individual and group learning of older people. Access to the software is provided in libraries, nursing homes, residential complexes and centers for the elderly.

Individual States have also taken a number of measures to address quantitative inequalities. For example, Pennsylvania does not levy a tax on the purchase of a computer for two weeks a year, which provides a package of computer sales[4].

This was announced today at a briefing in the Central communications Service under the President of Kazakhstan on "modernization of the social security system" by Vice-Minister of health and social development Svetlana Zhakupova. The program is implemented on the basis of public - private partnership between the Ministry of labor of the Czech Republic and Microsoft Corporation. The Ministry provides assistance to persons with disabilities who have completed training in information technology, and Microsoft provides support through the provision of funds, software and equipment. More than two-thirds of persons with disabilities who have been trained find work with the subsequent participation of specialists in the field of software[5].

The above describes the causes and consequences of numerical inequality, as well as socio-economic methods adopted by various States to eliminate them.

Digital inequality economic measures taken by the social complex, aimed at ensuring equal access of citizens to information technology, communication services through information technology, as well as information on the activities of public authorities, can be canceled only in the social state.

The lack of access to information and communication technologies in a modern state that provides services and information in electronic form, leads to inequality of rights of citizens and citizens with such access, for one reason or another, for which the use of such technologies is impossible. The purpose of this article is a comparative work with the experience of foreign countries in the field of elimination of numerical inequality.

Among the causes of digital inequality among citizens is not providing citizens with information and communication technologies; the formation of sections of limited use of sites, access to information on a fee basis is possible only after making them a certain payment (access to information on a fee basis); the inability to use citizens with disabilities information and communication technologies; ignorance of users of information and communication technologies language in which information is provided.

#### References:

1. "Sandyq úkimet: tehnologua jáne qoǵamdyq sektor tiimdiligi" Darrel M. Vest

2. Elektronдық úkimet: qalyptasý jáne damý strategiasy, London, 2017.
3. URL: <http://www.generationsonline.com/>.
4. <https://studopedia.ru/>.
5. H.Dýglas dissertation “eBusiness Strategies for Government.” London. Astana.

## САҚТАНДЫРУ САЛАСЫНДАҒЫ КЕЙБІР МӘСЕЛЕЛЕРДІ ҚҰҚЫҚТЫҚ РЕТТЕУ

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

Алкенова Ж.А.

Қарағанды қаласы

Ю-31қ

Ғылыми жетекші - Құлибек А.Б. оқытушы, заң ғылымының магистрі

Тәуелсіздік алғаннан бері біршама істер қолға алынып олардың қарқындылығын арттыру мақсатында жаңарған әрекеттер жасалуда. Солардың бірі ретінде сақтандыру саласында мемлекетіміздің өзекті мәселесі болып отыр. Елеміздегі әлеуметтік-экономикалық, қаржылық-құқықтық қатынастардың оңтайлы жүзеге асуына сақтандыру қызметінің маңызы зор. Сақтандыру қызметінің еліміздің экономикалық-құқықтық саласында тікелей жүзеге асуы азаматтарымызды материалдық шығынға ұшырамауға, экономикалық, нарықтық пайда алуға кепілдіктер береді. Адам өмірі әртүрлі күрделі материалдық жағдай мен оқиғаға толы.

Бұл салада Қазақстан еінде жүргізіліп келе жатқан құқықтық реформалардың бағыты сақтандыру саласының мәселесін тиімді, әрі заңдық тұрғыдан нақтырақ шешуді айқындайды. Осыдан келіп сақтандыру түрлеріне қойылатын талаптар мен ережелер нақтыланып, анықтала түспек.

Елімізде сақтандыру қатынастарын реттейтін заңдар баршылық, бірақ әліде болсада олқылықтар мен қателіктер орын алуда. Мұның салдары, халықтың сақтандыру нарығын түсінуде міндетті сақтандыруды мемлекеттік реттеуді мелекеттік басқарумен шатастырып алуы, сондай-ақ, сақтандыру нарығына қатысу үшін қаражат жағдайының жетіспеуі болып отыр. Сол үшін сақтандыруды құқықтық реттеу жағын қайта қарау маңызды мәнге ие.

Сақтандыру саласымен байланысты нақты қатынастар 2000 жылғы 18 желтоқсандағы Қазақстан Республикасының Сақтандыру қызметі туралы [1] заңымен реттелінсе, ал, сақтандыру шартымен және сақтандырумен байланысты даулы мәселелердің бір қатары Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі жәнеде басқада заң актілерімен реттеліп жүзеге асады [2].

Сақтандыруға қатысты заңнаманың олқылық жақтары жоқ емес. Ал шындығында, сақтандыру қызметінің басты түйткілі халықтың қалай сақтануды білмеуінен емес, сақтануға мүмкіндік беретін табысының аз болуынан туындап отырған жоқ па екен?! Сондықтан шетелдерде бұл қызмет жүйесінің жоғары деңгейде дамуын зерттеп, талдаған дұрыс. Оларда сақтанудың мәдениеті жоғары

дейді мамандар. Шетелдерде кез-келген азамат өзінің ертеңгі өмірін қамтамасыз етуді, болуы мүмкін қиын жағдайда тал қармап қалмауды – басты қажеттіліктердің бірі деп санайды. Сол үшін де сақтандыру компанияларын өздері іздеп барып, олармен міндетті түрде шарт жасасады екен. Ал бізде, сақтандыру шартын көбінесе сақтандырудың заңмен көзделген міндетті түрлерімен ғана жасалатыны белгілі. Тек ерікті сақтандыруды санаулы адамдар жасайды. Бүгінде күтпеген жерден еліміздің біраз аймақтарының (Қарағанды, Павлодар т.б.) қыстан шыға бере тап болатын үйлерді су басу апаты мәселесі басты орында. Егер осындай жағдайларда материалдық мүлдік мүдделерді қорғау, шығынның орынын толтыру мақсатында алдын ала сақтандырылып қойған кезде көптеген жеңілдіктер орын алушы еді. Тіптен мемлекеттің өзі жауапкершіліктен құтылуға себеп болуы мүмкін. Мұны дамыған елдер тәжірибесінен кездестіруге болады. Сондықтан үйлерді сақтандыруды әрине, заңмен міндетті етіп енгізу қиындық тудыратын жағдай. Себебі жоғарыда айтқандай халқымыздың материалдық жағдайы көтермейді. Осындай мәселеден құтылу үшін мемлекет болып ат салысып, көмектесе қалай болар еді деген ұсыныс бар. Мысалы, біздің елде «өсімдік шаруашылығындағы міндетті сақтандыру туралы» [3] заң бар. Осы заңның негізінде ауылшаруашылығындағы кәсіпкерлер ауыл шаруашылығы дақылдарын (дәнді, майлы дақылдар, қант қызылшасы, мақта) өңдеу процесінде алынған өнімдерін сақтандырып қоюға міндетті.

Міндетті сақтандырудың бұл түрінің ерекшелігі сол оны мемлекеттік қолдаудың болуында. Яғни, міндетті сақтандырудың бұл түріне мемлекеттік қолдаудың болуы осы салаға бюджет қаражатын бөлуден көрінеді. Мәселен, «Өсімдік шаруашылығындағы міндетті сақтандыруды қолдау үшін бөлінетін ақшаны пайдалану қағидаларын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2006 жылғы 29 қарашадағы №1133 Қаулысында (өзгерістер мен толықтырулар 1.11.2013 №1195) былай делінген «Өсімдік шаруашылығындағы міндетті сақтандыруды қолдау үшін бөлінетін бюджет қаражаты және уақытша бос ақшаны Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкіндегі депозиттерге және мемлекеттік бағалы қағаздарға орналастырудан түскен кірістер есептелетін [4] Ұлттық Банктегі шоттағы ақша пайдаланылады». Міне осы сияқты, тек қана мемлекетке пайда келтіретін кәсіп түрлерін ғана мемлекеттің қолдауына ие болмай, сондай-ақ, қарпайым халықтың жағдайында ескеріп, олардың мүлдік мүдделерін сақтандыруға мемлекеттен қолдау болып, көмек қаржы бөлінсе. Сонда ғана ауырып ем іздегенше, ауырмай тұрып ауырмаудың жолын тапқан болар едік.

Қазіргі сақтандыру нарығы қатынастарындағы басты мәселелер:

- өмірді ұзақ мерзімді және жинақтаушы сақтандыруды қоса алғанда, ерікті сақтандыру бойынша ұсынылатын қызметтердің шектеулілігі;
- сақтандыруға түсетін сыныптардың қымбаттығыға байланысты сұранысқа ие болмауы;
- жекелеген сақтандыру ұйымдарының сақтандыру нарығындағы белсенділігінің жеткіліксіздігі;
- сақтанушылардың өмірін сақтандыруға деген қызығушылықтың аздығы;

- сақтандыру ұйымдарының өз тәуекелдерін басқару сапасының төмендігі;
- өмірді жинақтап сақтандыру шарттары бойынша сақтандыру ұйымдарының сақтанушыларға қарыздар беру жүйесінің дамымауы;
- халықтың сақтандыру нарығына деген сенімінің жеткіліксіздігі, сақтандыру ұйымдарына қызмет көрсету мен қызмет көрсету сапасының жоғары деңгейде болмауы.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында жеке сақтандыру секторы дамыған жоқ. Бұған көбінесе халық табысының жеткіліксіз деңгейімен, сенімді инвестициялық қаржы құралдарының шектеулі шеңберімен, із жүзіндегі сақтандырушылардың сенімсіздігімен, халықтың ұзақ мерзімді жеке сақтандыруға қатысуы үшін экономикалық ынталандырудың жоқтығымен байланысты. Зейнетақы аннуитеттерін енгізу жолымен зейнетақы қызметтері саласында, сондай-ақ жұмыс берушілерді сақтандыруды қоса алғанда, ресми саланың басқа да салаларында сақтандыру принциптерін пайдалану үшін сақтандыру ұйымдарының қызметінде көрінісі аз.

Еңбек міндеттерін орындау кезінде қызметкердің өмірі мен денсаулығына зиян келтіргені үшін жұмыс берушінің жауапкершілігін міндетті сақтандыруды табысты жүзеге асыру және зейнетақы аннуитеттері жүйесін дамытуды қамтамасыз ету негізгі мақсаты болуға тиіс мемлекеттік аннуитеттік компания құру бойынша жұмыс жүргізілуде.

Сақтандыру нарығының ауқымына және оның жекелеген кіші жүйелер мен сегменттерге бөлінуіне байланысты әртүрлі елдердің заңнамаларында оның жекелеген қатысушыларының қызметін регламенттеудің әр түрлі тәсілдері пайдаланылады. Сақтандыру қызметтері нарығы дамыған елдерде, әдетте, сақтандыру қызметіне қатысушылардың әрқайсысының функцияларын толық анықтайды. Сақтандыру жүйесі аз дамыған мемлекеттерде заңнамада сақтандыру қызметтерінің нарығын және оның негізгі қатысушыларының функцияларын құрудың күрделендірілген түсіндірмесі беріледі.

Әлемдік тәжірибеде сақтандыру қызметін реттеудің мынадай бағыттары бар:

Лицензиялауға байланысты мәселеге тоқталсақ. Сақтандыру компаниясы құрылған соң өз қызметін бастамас бұрын лицензия алуы тиіс. Сақтандырушылар егер олар акционерлік сақтандыру компаниясы болып табылса, лицензия алу үшін капиталдың ең аз мөлшері туралы талаптарды және резервтік капиталдың мөлшеріне қойылатын қосымша талаптар. Егер өзара сақтандыру компаниясы болып табылса, резервтік капиталға қойылатын ең аз талаптарды қанағаттандыруы тиіс.

Қаржылық жағдайды бақылауға байланысты мәселеде жыл сайын сақтандыру компаниялары сақтандыру мәселелері жөніндегі уәкіл қызметі үшін «стандартты нысандар» деп аталатын қаржылық есептіліктің бірқатар нысандарын толтыруы тиіс. Сақтандырушының өз міндеттемелерін өтеу үшін жеткілікті активтері, сондай-ақ баланста резервтердің шамасы көрсетілуге тиіс. Әрбір компанияның резервтік капиталының шамасы да реттеуге жатады. Полистер иелеріне арналған резервтер сақтандыру компаниясының активтері мен пассивтері арасындағы айырманы білдіреді. Бұл артықшылық мүлікті сақтандыру және азаматтық жауапкершілік жөніндегі мәселелерде компаниялар

үшін аса маңызды. Сақтандыру компаниясы жүзеге асыратын бизнесті кеңейту шектері осы полис ұстаушылардың резервімен шектеледі.

Тарифтер, полистің нысандары, қызметтерді сату тәжірибесі және сақтандыру талаптарын қанағаттандыру тәсілдері әртүрлі дәрежеде реттеуге жатады. Сақтандыру тарифтері оларды сақтандыру компаниясы пайдаланар алдында бекітілуі тиіс. Сақтандыру полистерінің кейбір нысандары да сақтандыру мәселелері жөніндегі уәкілдің анықтығы мен ұсынылатын сақтандыру өтемі тұрғысынан құптаатын іс - әрекет.

Қаржылық қызметтер индустриясындағы сақтандыру компаниялары үшін бәсекелестік бар. Компанияда сақтандыру, бағалы қағаздар индустриясы, банктер, несие-жинақ мекемелері рынокта сақтандыру полистерін, бірлескен жинақ нысандарын, бағалы қағаздармен операциялар бойынша брокерлік қызметтерді, ақша нарығының құралдарын, салықтық қорғауды және қаржылық кеңес беру және жылжымайтын мүлікті басқару сияқты басқа да әртүрлі қызметтерді қамтитын қаржылық қызметтердің кең спектрін ұсынуға мүмкіндіктері бар. Алайда қолданыстағы құқықтық реттеу шаралары банктердің сақтандыру қызметтерін сатуға қатысу дәрежесін шектеуді жалғастыруда.

«Тұтынушыға қызмет көрсету» тақырыбы да бір агент немесе компания клиентке сақтандыруды, өзара қорлар қызметін ұсынуды, ақша нарығы қорларын, облигациялар акциялары нарығын, салықтық қорғауды және салықтық есептен шығаруды қамтитын қаржылық жоспарлаудың кешенді бағдарламасын ұсынады. Көптеген компаниялар интеграцияланған қаржылық қызметтерді ұсыну бағытындағы бұл қозғалысты талап етуші клиенттердің сұрауларына жауап ретінде қарастырады, ал басқа компаниялар қаржылық қызметтерді ұсыну саласындағы өзгерістер клиенттер үшін неғұрлым жоғары қорғауды ұсыну және инвестициялар үшін көбірек қаражат тарту ниетінен туындайды деп сенеді.

Қазақстандағы сақтандыру қызметінің заңнамалық базасын талдау «сақтандыру қызметі туралы» заңда осы нарықтың әртүрлі қатысушылары арасында функционалдық өзара байланысты нақты бөле отырып, сақтандыру нарығының құрылымдық-функционалдық құрылуын сақтандыру қызметіне қатысушы заңды және жеке тұлғалардың тізімі берілгенін көрсетеді. ҚР Сақтандыру қызметі туралы заңында субъектілер тізіміне мыналар жатады: сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымы, сақтандыру қоры, сақтандыру агенті, сақтанушы, сақтандырылушы пайда алушы, актуарий, уәкілетті аудиторлық ұйым, өзара сақтандыру қоғамы, өзге де жеке және заңды тұлғалар, кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын, сақтандырумен байланысты тұлғалар.

Сақтандыруда мемлекеттің қызметтік әрекет етуі келісден көіренді:

ҚР сақтандыру қызметін реттеу және бірыңғай нормативтік-әдістемелік қамтамасыз ету. Яғни, мұндай талдау мемлекеттің мақсатты сақтандыру саясатын жүргізу, ұлттық сақтандыру жүйесін құру кезінде көрінеді.

Мемлекеттің сақтандыру бизнесімен байланыс жүйесі олардың өзара тәуелділігінен туындаған объективті жағдайлардың нәтижесі, біріншіден, сақтандыру компанияларының қызметін мемлекеттік қаржы органдары реттейді, екіншіден, сақтандыру компаниялары сақтандыру саласындағы өзара қарым - қатынастарды реттеуге мүдделі.



Сонымен, сақтандыру қызметін құқықтық реттеу үшін келесі мәселелерді шешу маңызды болмақ:

- сақтандыру жағдайы басталған кезде сақтанушылардың мүдделерін қорғауды қамтамасыз етуге арналған әлеуметтік маңызды тәуекелдерді және сақтандыру қатынастарын ұйымдастыру нысанын таңдау өлшемдерін айқындауды заңнамаға енгізу;

- сақтанушының сақтандыру қорғанысын ұсынатын сақтандыру компанияларының қаржылық тұрақтылығын күшейту арқылы ұдайы өндіру процесінің үздіксіздігін және тұтастығын қамтамасыз етуге бағытталған сақтандыру қызметінің нақты бағытын айқындау;

- ұлттық сақтандыру жүйесінің жұмыс істеуі бойынша құқыққа негізделген мемлекеттік саясатты жүргізу және ұлттық сақтандыру нарығының инфрақұрылымын қалыптастыру;

- сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымына арналған пруденциалдық нормативтерді және сақталуға міндетті өзге де нормалар мен лимиттерді белгілеу және тарату ұйымдарының қызметін бақылауды жүзеге асыру;

- бәсекелестік орта құру және сақтандыру ұйымдарының қызметіне монополияға қарсы бақылау жүргізу.

Пайдаланған әдебиеттер:

1. «Сақтандыру қызметі туралы» Қазақстан Республикасының 2000 жылғы 18 желтоқсандағы №126 Заңы (соңғы өзгерістер мен толықтырулар 02.07.2018 № 166-VI), <http://adilet.zan.kz>

2. Азаматтық кодекс ерекше бөлім 1999 жылғы 1 шілдедегі №409 Кодексі (соңғы өзгерістер мен толықтырулар 02.07.2018 № 166-VI), <http://adilet.zan.kz>

3. «Өсімдік шаруашылығындағы міндетті сақтандыру туралы» Қазақстан Республикасының 2004 жылғы 10 наурыздағы №533 Заңы (өзгерістермен толықтырулар ҚР 10.01.2018 № 134-VI), <http://adilet.zan.kz>

«Өсімдік шаруашылығындағы міндетті сақтандыруды қолдау үшін бөлінетін ақшаны пайдалану қағидаларын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2006 жылғы 29 қарашадағы №1133 Қаулысы (өзгерістер мен толықтырулар 1.11.2013 №1195), <http://adilet.zan.kz>

## ЦИФРЛЫҚ ҚАЗАҚСТАНДА КЕДЕН ІСІНІҢ ДАМУЫ

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

Амангельдиева Айгерим

Караганда

Ғылыми жетекшісі - Сыздыкова С.А.

Қазіргі уақытта көптеген елдерде цифрландыру стратегиялық дамудың басым бағыты болып табылады. Әлемдік жетекші сарапшылардың болжамдары бойынша, 2020 жылға қарай жаһандық экономиканың төрттен бірі цифрлы

болады, ал мемлекетке, бизнеске және қоғамға тиімді өзара іс-қимыл жасауға мүмкіндік беретін экономика үшін цифрландыру технологияларын енгізу барған сайын ауқымды және серпінді үдеріске айналуға. Әлемнің 15-тен астам елі цифрландырудың ұлттық бағдарламаларын жүзеге асырады: Дания, Норвегия, Ұлыбритания, Канада, Германия, Сауд Арабиясы, Үндістан, Ресей, Қытай, Оңтүстік Корея, Малайзия, Сингапур, Австралия, Жаңа Зеландия және Қазақстан.

Қазақстан цифрландыруды нөлден бастамайды, 90-жылдары үдемелі индустриялық-инновациялық даму жөніндегі мемлекеттік бағдарлама іске қосылды, «Болашақ» халықаралық білім беру бағдарламасы басталды, 2005 жылы электрондық үкіметті қалыптастыру басталды. Сондай-ақ, Қазақстанда инновациялық экожүйенің бірқатар элементтері құрылды, «Алатау» ПИТ арнайы экономикалық аймағы, Назарбаев Университеті жұмыс істейді, «Astana Hub» халықаралық технопарк іске қосылуда.

Экономика мен басқаруды цифрландыру сыртқы сауда және кедендік реттеудің мемлекеттік тетіктері сияқты тауар биржасының қарқынды және маңызды саласына әсер ете алмады. Соңғы жылдары кеден саласында дәстүрлі қағазбастылықтан «қағазсыз кеденге», содан кейін электронды кедендікке айтарлықтай өзгерістер болды. Электронды декларациялау, тәуекелге бағытталған кедендік бақылау, тауарларды кедендік шекара арқылы қашықтықтан өткізу рәсімдерін қалыптастыру және басқа да кедендік реттеу кеден заңнамасына тиісті өзгерістер әкелді.

ЕАЭО кеден заңнамасы және Қазақстан кеден заңнамасы бұл мәселелерде Дүниежүзілік кеден ұйымы ұсынған озық тәжірибелерді, сондай-ақ сауда серіктестерінің тәжірибесін, әсіресе Еуропалық Одақтың кедендік әкімшіліктер мен сыртқы экономикалық субъектілер үшін «қағазсыз орта» құру тәжірибесін басшылыққа алады. Кеден ісінде қазіргі заманғы технологиялардың белсенді қолданылуына байланысты кедендік реттеу тәжірибесінде байқалғандай (Big Data, телематика, бұлтты технологиялар және т.б.) қолдануда кедендік жұмыс әдістерінің осындай модернизациясына алып келеді, бұл оның жаңа келбетін қалыптастыру туралы айтуға мүмкіндік береді. Кедендік әкімшілендіруде, кедендік қатынастарды, әсіресе кеден шекарасы арқылы өтетін тауарларды кедендік ресімдеу және кедендік бақылауды құқықтық реттеу мәселелері бойынша жаңа технологиялардың әсерін қарастыру жоспарлануда.

Сандық кедендік артықшылықтар бір жағынан азаматтар мен сыртқы экономикалық қызметке қатысушылар үшін, екінші жағынан кеден органдары үшін ыңғайлы болып келеді. Осыған байланысты негізгі қауіп-қатерлердің алдын алу және ең алдымен қауіпсіздік, сондай-ақ фискалдық тәуекелдер, негізгі бағыттарда анықталған, онда кеден шекарасы арқылы өткізілетін тауарлардың қашықтықтан шығарылуын, электронды декларациялау орталықтарының жұмысын қамтамасыз ету мақсатында қолданыстағы кеден заңнамасына өзгерістер енгізілуі керек.

Сондай-ақ, автор электрондық транзакцияларды кедендік қолдауды құқықтық реттеу мәселелерін, сыртқы «залалсыздандыру» контекстіндегі цифрлық кедендік артықшылықтарды талдайды. Қазіргі таңда елдер арасында

сыртқы сауданың көптеген ұсақ сәлемдемелерге бөлінуі және бақыланатын заттар санының күрт артуы байқалуда. Цифрландыру электронды сауданы фискалдық кедендік реттеудің бірыңғай кеңістігіне қосу үшін ұйымдастырушылық және техникалық алғышарт ретінде ұсынылған. Цифрлық кеден кеден органдарының бірыңғай фискалдық арнайы қалыптастыру тұрғысынан Қазақстан салық органдарымен өзара іс-қимылын ұйымдастыруды, сондай-ақ Қазақстан кедендерін халықаралық ақпараттың халықаралық арналарына қосуды қамтамасыз ететін мүмкіндіктер ашылды.

Біз қазіргі заманғы ақпараттық технологияларды қолданумен тікелей байланысты кедендік құқықтық институттарды құқықтық реттеуді зерттейміз, мысалы, сыртқы экономикалық қызметке қатысушының жеке шоты, электронды декларация, электрондық коммерцияны кедендік қолдау, бірыңғай жеке кабинет және т.б.

Қорытындылай келе, цифрлық Қазақстанда кеден ісінің дамуы, кәсіпкерлік субъектілерінің шығындарын азайтады деп айта аламыз. Кеден қызметкерлерін іссапарға жіберудің қажеті жоқ, сонымен қатар бұл уақыт пен күшті үнемдейді. Өз жұмыс орнында кез келген адам интерактивті түрде құзыретті кеден органдарының қызметкерлерімен сөйлесіп, мазалаған мәселелерін тез шеше алады.

Қолдананылған әдебиттер тізімі:

1 <http://keden2018.4u.kz/>

2 <https://lsm.kz/s-iyulya-tamozhennye-organy-kazahstana>

3 <https://www.zakon.kz/4798486-programmu-cifrovoyj-kazakhstan-2020.html>

## «ЦИФРЛЫҚ ҚАЗАҚСТАН» БАҒДАРЛАМАСЫ АЯСЫНДА КЕДЕНДІК РЕТТЕУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

Арзакулова Айя

ТД-18-1к

Қарағанда

Ғылыми жетекшісі-Сыздыкова С.А.

Мемлекеттік бағдарлама «Цифрлық Қазақстан» - технологияларды цифрлық қолданылуы арқылы елдің әрбір азаматына өмір сүру жағдайын жақсартуға бағытталған маңызды кешенді бағдарлама болып табылады. «Цифрлық Қазақстан» бағдарламаның негізгі міндеттері Қазақстан Республикасы экономикасының дамуы еркін жеделдетуге және халықтың өмір сүру сапасын жақсарту, сонымен қатар экономиканың түбегейлі жаңа траекторияға - болашақтың цифрлық экономикаға өтуіне жағдайын жасауы болып келеді.

Мемлекеттің жоғары белсенділігінің жанама әсері - бұл тұрғындар мен бизнестің қауіп-қатерге дайын еместігі және қазіргі заманғы қауіп-қатерлер жағдайында экономикалық агент ретінде олардың мінез-құлқын өзгерту

қажеттілігі. Соған қарамастан, біздің көз алдымызда болып жатқан цифрлық төңкеріс Қазақстан цифрландыруды өзінің даму жоспарларына мемлекеттік саясат ретінде енгізуі қажет екендігіне алып келеді [1].

Әлемдік тәжірибеде цифрландырудың басым бағыттарының бірі кедендік процестерді автоматтандыру болып табылады. Кедендік әкімшілендіруді автоматтандыру бақылау нәтижелері тек ақпараттық жүйені қолдану арқылы тіркелетін электрондық құжаттарды қолдана отырып, тауарларды электрондық декларациялауды қамтамасыз етеді.

Цифрлық бастамаларды іске асыру елдің одан әрі экономикалық өсуі үшін бірқатар оқиғалардың маңызды буыны болуы керек. Бағдарлама қосымша құнды құруға және экономикадағы шығындарды азайтуға айтарлықтай мүмкіндіктерге ие. Осы бағдарламаға сәйкес кедендік және салықтық әкімшілендіруді жақсартуға және электронды декларациялауға көшуге әсер етеді.

Қазақстан Республикасының 2015-2025 жылдарға арналған сыбайлас жемқорлыққа қарсы стратегиясын іске асыру жөніндегі іс-шаралар жоспарында қарастырылған «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы аясында Комитет ақпараттық жүйелерді енгізу бойынша шаралар қабылдауда, соның бірі кедендік және салықтық басқарудың автоматтандырылған жүйесі «АСТАНА-1». Бағдарламаға сәйкес, ЖІӨ-ге қатысты ең маңызды нәтижелер 12 негізгі жобаларға, сондай-ақ кедендік және салықтық әкімшілендіруді жақсартуға және электронды декларациялауға көшуге әсер етеді [2].

Осы мақсатта Қазақстанда «АСТАНА-1» кедендік және салықтық басқарудың автоматтандырылған ақпараттық жүйесі енгізілді. «АСТАНА-1» АЖ - көп функционалды және біріктірілген жүйе, осыған байланысты оны кезең-кезеңімен жүзеге асыру жүзеге асырылды. Кедендік және салықтық әкімшілендіруді жетілдіру, оның ішінде осы процестерді автоматтандыру аясында жаңа заңнамалық актілер қабылданды және күшіне енді: «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Қазақстан Республикасының Кодексі (Салық кодексі), «Кедендік реттеу туралы» Қазақстан Республикасының Кодексі. Қазақстан Республикасы», сондай-ақ Еуразиялық экономикалық одақтың Кеден кодексі.

Белгілі болғандай, ұлттық компаниялардың экономикалық қызығушылығын арттыру және елге шетел валютасының түсуін қамтамасыз ету мақсатында ЕАЭО мүше мемлекеттердің заңнамасында экспорттаушыларға экспорттық тауарларды өндіру немесе сатып алу кезінде төленген қосылған құн салығын өтеу үшін жеңілдіктер қарастырылған. Жеңілдіктер беру тәртібі салық заңнамасымен реттеледі.

Қазақстан Республикасы Салық кодексінің 386-бабына сәйкес тауарлардың экспортын растайтын құжаттардың бірі тауарларды кедендік әкету рәсімімен орналастырылған кеден органының белгілері бар тауар декларациясының көшірмесі, сондай-ақ Қазақстан Республикасы кеден органының немесе басқа мемлекеттің кеден органының белгісімен - ЕАЭО мүшесі кедендік шекарасындағы өткізу пунктінде орналасқан. Электрондық құжат түріндегі тауарларға арналған декларация, салық органдарының ақпараттық жүйелерінде

кеден органдарының тауарлардың нақты экспорты туралы хабарламасы бар, сонымен қатар тауарлардың экспортын растайтын құжат болып табылады [3].

Кеден органының ЕАЭО кедендік аумағынан жаңа рәсім әкелетін тауарларға қатысты кедендік бақылауды жөнелту орнын тиімдірек орындауға, шаруашылық субъектілеріне қонақ үй сұраныстары бойынша тауарлардың нақты экспорты туралы ақпаратты ұсынуға мүмкіндік береді, бұл тауарлардың нақты экспортын растау процесін жеңілдетеді және жеделдетеді, сондай-ақ қаржылық шығындарды азайтады. Кеден органдарына қағаз құжаттарды тапсыруға және сақтауын растайтын құжаттар болып табылады.

Қорытындылай келе, мемлекеттік бағдарлама «Цифрлық Қазақстан» ақпараттық жүйелерді енгізу адами фактордың кедендік және салықтық әкімшілендіруге әсерін едәуір төмендетуін, деректердің масштабын қашықтықтан талдау негізінде қылмыстық сызбаларды анықтауға мүмкіндік береді, сәйкесінше сыбайлас жемқорлық қылмыстарын азайтады.

Қолдананылған әдебиттер тізімі:

1. <https://baq.kz>
2. <http://adilet.zan.kz>
3. <https://revcom.kz>

## «ЦИФРЛЫҚ ҚАЗАҚСТАН» АЯСЫНДАҒЫ КӨЛІК ЛОГИСТИКАСЫ

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

Ахмедиянова А.

Қарағанды

Ғылыми жетекші – магистр оқытушы Кошмағанбетова А.С.

Логистика дегеніміз - әр түрлі зауыттар мен фирмалар шығарған тауарларды, бірінші аймақтан екінші аймаққа, ең жақсы сапада, қажетті көлемде, дәл уақытылы, белгіленген жерге, барынша минималды шығындармен нақты тұтынушыға жеткізумен айналысатын сала. Бұл салаға әуе, темір жол, жеңіл және ауыр көліктер мен кеме, құбыр көліктер қызметтері кіреді. Осы салада атқарылатын қызметтер - тасымалдау, мүліктеу, қоймалау, қаптамалау және қауіпсіздік сияқты құраушылар бірлесуін қамтиды.

Қазақстан өз тәуелсізін алғаннан кейін мемлекетте отандық та шетелдік те логистика болмаған. Болғанмен нағыз логистика емес кішігірім экспедиторлық мекемелер болған. Себебі логистика сөзін де білмеді десек те болады. Қазақстанда логистика 2000 жылдардан бастап қызығушылық танытылып, зерттеліп, меңгеріліп басқа мемлекеттермен тәжірбие алмаса бастады. Оған себеп болған КСРО-дан бөлініп шыққаннан кейін мемлекеттің ел өндірісі мен өнеркәсіпті дамыту үшін мемлекетіміз басқа мемлекеттердің тауарларын құшақ жая қарсы ала бастады. Оған көрші мемлекеттерден басқа шет елдерден де тауарлар келе бастады. Сонымен қатар мамандар келді, олар көп инвестиция беру

арқылы Қазақстанда өз меншікті кәсіптерін ашып, жұмыс жасай бастады. Солардың қатарында логистикалық компаниялар да бар болаған. Содан бері логистика мамандығы елімізде орнын тапты.

Алайда логистикаға байланысты білікті мамандардың жоқтығынан бұл сала әлі де жетік дамымады. Бірақ бұл сала бізге кеш ғана келгенмен, үлкен даму мен серпелістер жоқ емес. Мысалға алатын болсақ Батыс Еуропа-Батыс Қытай халықаралық дәлізі мен 2017 жылы еліміздің астанасында өткен ЭКСПО-2017 жобасы осы саланы дамыту негізінде жүзеге асыру үшін ұйымдастырылған еді. Сондай-ақ Қазақстанда көлік логистикасы 3 бағытты дамыту үстінде.

Шығыс-Батыс дәлізі өзінің маңыздылығына байланысты бірінші бағытқа жатады. Бұл дәліздің басты мақсаты Қытайдан Оңтүстік-Шығыс Азия елдеріне, Қазақстан, Ресей арқылы Еуропа мен Скандинавия елдеріне жалғыз көлік дәлізі болып табылады. Маршрутта жүрдек тасымалдарды ұйымдастыру үшін инфрақұрылым қалыптастырылды. Маршрутқа қатысушы елдер өз қолдауларын білдіргеннен кейін, 2011 жылдан бастап маршрутты дамыту бойынша ауқымды жұмыстар жүргізілуде. Нәтижесінде Қытай мен Еуропа арасындағы контейнерлік тасымалдардың көлемі 2011 жылы 1100 ДФЭ (20-фут баламасы) құрады. abctv.kz "Қазақстан темір жолы" ҰК "АҚ президенті Асқар Мамин" ҚТЖ " ҰК "АҚ президенті Асқар Мамин мен" Локомотив құрастыру зауыты "АҚ президенті Асқар Мамин" ҚТЖ " ҰК "АҚ президенті Асқар Мамин" Локомотив құрастыру зауыты «АҚ президенті Асқар Мамин» Локомотив құрастыру зауыты «АҚ президенті Асқар Мамин» Локомотив құрастыру зауыты "АҚ президенті Асқар Мамин" Локомотив құрастыру зауыты «АҚ президенті Асқар Мамин» Локомотив құрастыру зауыты «АҚ президенті Асқар Мамин» Локомотив құрастыру зауыты «АҚ президенті Асқар Мамин» Локомотив құрастыру зауыты «АҚ президенті Асқар Мамин» оның бірі «Қорғас» шекара маңы ынтымақтастығы халықаралық орталығы мен еркін экономикалық аймақ болып табылады. Ол елдің шығысындағы Қытаймен шекарада орналасқан. Еркін экономикалық аймақ аумағында құрлықаралық тасымалдарда Суэц каналының аналогы бар. Сондай-ақ, Еуразия жүк ағындарын тазарту Құрғақ порт-орталығы салынды. Бұл порттың қуаты бес жүз қырық мың контейнерді құрайды. Еркін экономикалық аймақ аумағында өндіріс пен көлік-логистикалық бизнесті дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасалған. Еуразиялық құрлықтағы біздің мемлекетіміздің пункттеріндегі жүк ағындарын шоғырландырудың логистикалық орталықтарының желісі, оның ішінде маңызды және сырты ортақ.

Біздің ел таңдаған екінші бағыт-Солтүстік-Оңтүстік көлік дәлізі. Бұл бағыт Иранға, Парсы шығанағы елдеріне және Үндістанға Қытай мен Орталық Азия елдері, сондай-ақ Ресей мен Шығыс Еуропаға Қазақстан мен Түрікменстан арқылы шығу мүмкіндігін қарастырады. Сонымен қатар, Қазақстан Түркіменстанмен және Иранмен бірлесіп Өзен-Берекет-Горган темір жол желілерін салу бағытында трансұлттық инфрақұрылым жобасын табысты іске асырғанын атап өткен жөн. Бұл жоба Азия – Еуропа бағытындағы тасымалдардың жай-күйіне ғана емес, сондай-ақ Қазақстанның көлік-логистикалық жүйесінің дамуына да оң әсер етеді. Қазақстан – Түрікменстан – Иран темір жол желісін пайдалануға енгізумен Ресей, Қытай және Азия-Тынық мұхиты өңірі елдерінен Парсы шығанағы елдеріне жүк ағынын тасымалдау

элеуеті қалыптасты. Осы себепті «Қазақстан темір жолы» АҚ тарапынан Бендер-Аббас портында және Тегеранда терминалдык логистикалық инфрақұрылымды дамыту бойынша жұмыстар жүргізілуде. Теңіз порттарына шығатын тағы бір жоба қарастырылуда. Ол Еуропа бағытында іске асырылуда. Үшінші-Транскаспий бағыты-ТРАСЕКА. Бұл Қытай мен Оңтүстік-Шығыс Азия елдерінен Түркия, Украина, Оңтүстік Еуропа бағытындағы жүк дәлізі. Бұл жерде Каспийдің көлік – логистикалық инфрақұрылымын дамытуға ерекше көңіл бөлінетінін атап өтуге болады-Транскаспий бағыты мен Қазақстанның «батыс қақпасы» маңызды буыны. Бұл маршруттың болашағы зор және өте тиімді жолдарының бірі. Оның жолының бір бөлігін біз өткен жылдың соңғы айларында Ченду/Ляньюнгандан Стамбулға темір жол көлігімен контейнерлік тасымалдауды ұйымдастырумен байланыстырамыз. Егер биыл Каспий теңізі арқылы Стамбулға жүзге жуық пойыз ұйымдастыру жоспарланып отырса, 2020 жылға қарай бұл көрсеткіш үш жүз мың контейнерге дейін жеткізіледі. Өз сөзінде" KТZ Express " АҚ басшысы Ақтау портын Батыста жаңғырту нәтижесінде оның өткізу қабілеті Иран, Парсы шығанағы және Кавказ өңірі бағытына бағытталған құрғақ, контейнерлік және астық жүктері үшін үш миллионға дейін құрайтынын атап өтті. Белгілі болғандай, қазір Құрық портында паром кешенін салу жүзеге асырылуда. Бұл жобалардың барлығы елдің порттарын қайта өңдеу қуатын жиырма төрт миллин тоннаға дейін арттыруға бағытталған. Бұдан басқа, Қазақстан өз флотын дамытуға басымдық береді, бүгінгі таңда еліміздің төрт жаңа заманауи Флот кемесі бар. Ал 2020 жылға қарай Қазақстанның құрғақ жүк және паром флоты кемелерінің санын жиырмаға дейін жеткізу жоспарлануда, бұл Транскаспий бағытында тұрақты тасымалдау көрсеткішін арттыруға мүмкіндік береді

Мемлекет Басшысымыздың 2018 жылғы Жолдауында қойылған мақсаттарының бірі Көлік және логистикада заманауи сандық технологияларды ауқымды енгізу еді. Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасы Инвестициялар және даму министрлігі отандық көлік-логистикалық жүйеге заманауи технологияларды енгізу бойынша жұмыс жүргізуде. Соның нәтижесінде көлік және жолаушылар ағынын басқаруды жақсартатын, тасымалдау қауіпсіздігін арттыратын және қозғалыс жылдамдығын арттыратын жүйелер енгізі іске асып жатыр. Мысалға алатын болсақ, «Зияткерлік транспорт жүйесі» көп компонентті жобасы аясында көлік құралдарын, инфрақұрылымды, пайдаланушылар мен ақпараттық-коммуникациялық технологияларды ықпалдастыру кезең-кезеңімен жүзеге асырылады.

Осы саласында ерте кезеңдегі жол ақауларын жою жолымен, жолдардың шығыстарын оңтайландыру үшін жол активтерін басқару жүйесі енгізілуде.

Авиация саласында e-freight жүк авиатасымалдары бойынша қағазсыз құжат айналымы және авиажолаушылар туралы деректерді жинау және өңдеу жүйесі енгізу жоспарда бар. Бұл да біздің мемлекетіміздің дәрежесі көтеріп, алға қойған мақсаттарына жеткізуге үлесін тигізеді. Дәл осы уақытты біз Қазақстанның көлік саласы дамудың тарихи кезеңдерінің бірі болғанын сеніммен айта аламыз.

Қазақстанда логистиканың болашағы өте зор. Жалпы көлік логистикасы әр мемлекет үшін пайдасы көп. Мысалға өз елімізді айтатын болсақ ірі-ірі

мемлекеттермен көршілес бола тұра Азия мен Еуропаға шығатын мүмкіндіктерімізді қолдана отырып Қазақстанды осы жомен де дамытуға болады. Логистика бізге басқа мемлекеттерге қарағанда кеш келгенмен біздің қазіргі жасап жатқан қадамдарымыз жаман емес деуге болад. Мемлекетке біз өз көмегімізді тек білікті мамандар шығарып әр түрлі тасмалдауға байланысты оңтайлы жолдарды қарастыратын жобаларды ұсына отырып үлесімізді қоса аламыз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1 Методические указания для практических занятий по транспортной логистике. Изд-во КарГТУ, 2010.

2 Брагин С. В. Сабетов А. Экспедирование, экономика, транспорт. Учебное пособие. Алматы. 2002 г. 13 Ибатов М.К., Кутенько Ю.С., Кутенько С.Ю.

3 Основы транспортноэкспедиционного обслуживания. Учебное пособие Изд-во КарГТУ, 2010. 93 с.

4 egemen.kz сайты

5 bilimainasy.kz сайты

6 aikyn.kz сайты

## МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Сулейманова Анара Батырханқызы

МК 18-3с

Караганда

Научный руководитель - магистр, ст.преподаватель - Отебай А.Б.

Маркетинговые коммуникации — это связи, образуемые фирмой с контактными аудиториями, посредством различных средств массовой информации к ним относятся реклама, PR, стимулирование сбыта, пропаганда, личная продажа, сарафанное радио и т.д. Необходимо потребителя информировать как о товаре или услуге, так и о месте его приобретения, а также о самом производителе. Всю эту роль выполняют маркетинговые коммуникации, без существования которых трудно представить на сегодняшний день себе современное общество и организацию.

В современных рыночных условиях маркетинговые коммуникации в социальных сетях являются одним из наиболее важных и перспективных перспективных направлений развития маркетинга.

Одним из важных и перспективных инструментов маркетинговых коммуникаций В РК выступает Social marketing communication (SMM) — это комплекс мероприятий, направленных на использование социальных сетей как каналов для продвижения компании, ее товаров или услуг и решения других



бизнес-задач [1, с.125]. Продвижение в социальных сетях — это точечное воздействие на целевую аудиторию, выбор наиболее подходящих способов коммуникаций и площадок, где эта аудитория представлена. Социальная сеть — интерактивный сайт, разработанный с целью общения людей. Понятие «социальные медиа» объединяет в себе различные виды интернет-ресурсов, предназначенных для обмена информационными сообщениями между пользователями. К социальным медиа относятся социальные сети (Вконтакте, Одноклассники), блоги, микроблоги, Wikipedia, видеохостинги (Youtube) и другие ресурсы, характеризующиеся наличием сообщества пользователей и их взаимодействием вокруг определенного вида контента. Все эти ресурсы собирают многомиллионную аудиторию пользователей, все больше времени проводящую в онлайн среде.

Социальные сети в РК активно применяются в маркетинге в качестве адресных каналов, позволяющих маркетологам вести постоянный двусторонний персонифицированный диалог с каждым потребителем для увеличения осведомленности, знания, приверженности, интереса, намерения купить, совершения пробных покупок, удовлетворения, кросс-продаж, удержания и пропаганды своих продуктов, услуг, идей.

Основными компонентами маркетинговых коммуникаций в социальных сетях являются: стратегия, контент, бренд-платформа [2, с.58].

Разработка стратегии в социальных сетях — это комплекс задач, которая должна коррелироваться с общей маркетинговой концепцией бизнеса. Для ее создания потребуются не мало времени, а в некоторых случаях месяцы и годы. Для этого необходимо слаженная работа, разработанный механизм действий в компании. Необходимо отметить, что стратегия продвижения в социальных, может быть с весомыми недостатками, а также анализироваться и корректироваться. И при этом компании необходимо будет разрабатывать новый глобальный план действий.

Контент-маркетинг — это маркетинговая технология создания и распространения востребованного контента для привлечения целевой аудитории. Задача технологии — побудить потребителя к целевым действиям, вовлечь его в ваш конверсионный сценарий. Контент-маркетинг — это информация, полученная вашим потенциальным покупателем в нужное время и в нужном месте.

Основными преимуществами контент-маркетинга являются:

- Контент-маркетинг делает ваш товар узнаваемым.
- Минимальные финансовые вложения при раскрутке контент-маркетинга
- Улучшаются позиции в выдаче поисковиков. Им нравятся естественные ссылки!
- Увеличивается поисковый трафик за счет роста — ведь контент-маркетинг подразумевает постоянный рост на сайте количества новых материалов, а значит, увеличивается количество продвигаемых запросов.
- Укрепляются позиции вашего бренда в глазах как потребителя, так и конкурентов.
- Платформа бренда (бренд-платформа) — общее смысловое поле бренда, описание уникальных отличительных свойств бренда, а так же совокупность его

визуальных, имиджевых и маркетинговых атрибутов. Бренд платформа включает в себя следующее:

- Суть бренда — Краткое описание того, чем занимается компания, в чем ее польза для потребителя.

- Миссия и философия бренда — глобальная цель, стремление «сделать мир лучше», не связанное с улучшением коммерческих показателей.

- Позиционирование бренда — мотивация потребителя к действию. Это эмоции и ассоциации, набор ожиданий и воспоминаний, которые возникают при его упоминании.

- Легенда бренда — красивая история возникновения бренда, эмоциональный фон, добавляющий продукту или услуге ценность, за которую люди готовы платить.

- Уникальное торговое предложение — аргумент в пользу выбора вашего бренда. Рациональные и эмоциональные преимущества бренда по сравнению с конкурентами.

- Описание целевой аудитории — пол, возраст, жизненные предпочтения, боль и актуальные потребности, мотивы покупки.

- Ключевые слова — набор ассоциаций у ЦА с брендом.

- Коммуникационная стратегия — тональность и язык бренда, стратегия и каналы распространения brand-message.

- Выделим основные проблемы, с которыми можно столкнуться при разработке и реализации комплекса маркетинговых коммуникаций в социальных сетях [3, с. 85]:

- При недостаточном опыте работы в социальных сетях, существует большой риск нерационального использования денежных ресурсов;

- Риски неправильного выбора целевой аудитории;

- Восприятие аудиторией новостей компании как спам. Сначала люди перестают их читать, а затем и вовсе выходят из сообщества;

- Проблема формирования реальной и качественной аудитории. Зачастую при организации сообщества внимание уделяется только количеству людей, что не верно, так как ядро лояльных к бренду клиентов формирует именно целевая аудитория;

- Не знания community-менеджера. Если ответственный за развитие и поддержание дискуссии менеджер, не является знатоком этой темы, он будет не способен управлять диалогом и задавать направление общения.

Можно сделать вывод, что маркетинговые коммуникации в социальных сетях, набирают большие обороты при том, что все таки существует ряд проблем. Они становятся приоритетной площадкой для коммуникаций и продвижения, нацелены в первую очередь на молодежную аудиторию, а также аудиторию среднего возраста [4, с.215].

Необходимо отметить, что актуальность использования социальных сетей обусловленные непрерывным развитием информационного общества, расширением возможностей сети Интернет и ростом роли цифровых технологий в жизни социума.

## Список использованной литературы:

1. Истомина-Нуркеева, А.А. Психологические основы в менеджменте и маркетинге: учебное пособие. Алматы: Экономика, 2008.-428с
2. Роздольская И. В., Осадчая С.М., Лихонин К. В. Инновационные маркетинговые коммуникации, Белгород., 2015, - 248 с
3. Алексунин, В.А. Маркетинговые коммуникации: Практикум / В.А. Алексун, Е.В. Дубаневич.- М.: Дашков и К, 2016.-196с
4. Бузин, Валерий Николаевич Интегрированные коммуникации: массовые коммуникации и медиапланирование. Учебник. Гриф УМО вузов России / Бузин Валерий Николаевич. - М.: Дашков и К°, 2019. - 339 с

## ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
Аскарова Зарина  
МК – 21 НП  
Караганда

Научный руководитель- д.э.н, профессор Накипова Г.Е.

В современных условиях особая значимость рынка недвижимости обуславливает необходимость четкого установления порядка управления, направленного на достижение баланса государственного и частного интересов. В соответствии со стратегическими интересами страны, система управления недвижимостью должна обеспечить более эффективное вовлечение объектов недвижимости в экономический оборот, создание условий для увеличения потенциала недвижимости, достижение максимально возможной экономической отдачи от использования объектов недвижимости, что во многом определяется формированием эффективного механизма ценообразования на рынке недвижимости.

К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в т. ч. леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. «К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты»

«Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью. Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности» существует большое количество разнообразных видов недвижимости, обладающей разной оборотоспособностью.

Земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах, отчуждение предприятий регулируется специальными законами об акционерных обществах и других хозяйственных объединениях. В соответствии с установленной законом оборотоспособностью разных видов недвижимости сложились и разные товарные рынки недвижимости. Например, до настоящего времени из гражданского (рыночного) оборота выведена земля сельскохозяйственного назначения.

Недвижимое имущество имеет большую общественную значимость, недостаточное или неадекватное регулирование в этой области могут иметь негативные последствия для всего общества, поэтому в дополнение к общему гражданскому законодательству действует большое количество специальных законов и подзаконных актов, регулирующих статус различных видов недвижимости, режим их использования и распоряжения [1]

К недвижимости относятся наиболее ценные и общезначимые объекты. Такие объекты недвижимости как земля, природные ресурсы имеют большую экономическую и стратегическую значимость для государства. Во многом по этой причине недвижимость подлежит усиленной охране со стороны закона. Причины этого отчасти носят и исторический характер, отчасти определяются самой природой недвижимости. Так земля была важнейшим объектом недвижимости в докапиталистические времена, когда денежный капитал, кредит играли незначительную роль в хозяйственной жизни, в то время как земля являлась почти единственным источником частных богатств и государственных доходов, служила показателем политического значения гражданина.

Недвижимость имеет большое значение для налоговой политики. Скрыть наличие недвижимости, ее переход к другому собственнику является трудным делом, по этой причине может быть ее особое налогообложение.

Средства, вложенные в недвижимость, защищены от инфляции, в то же время могут быть причиной спекулятивных сделок с недвижимостью, так как цены растут, и это может вести к концентрации недвижимости в руках крупных владельцев с целью последующей выгодной продажи по более высокой цене. По этой же причине владение недвижимостью несет не только выгоду, но и связано с ограничениями, которые накладывает государство в целях защиты интересов других лиц и общества в целом. Например, купленный земельный участок можно продать через какое-то число лет или купить можно после аренды, или в течение определенного договором времени не менять производственную ориентацию предприятия.

Остановимся кратко на понятие рынка недвижимости. Отечественный рынок недвижимости начал формироваться с 90-х годов прошлого века, после принятия законодательных документов о приватизации жилья и предприятий.

Рынок недвижимости представляет собой совокупность региональных, локальных рынков, существенно отличающихся друг от друга по уровню цен, уровню риска, эффективности инвестиций в недвижимость и т. д. Рынок недвижимости является существенной составляющей в любой национальной экономике. Недвижимость — важнейшая составная часть национального

богатства, на долю которой приходится более 50% мирового богатства

На рынке недвижимости реализуются объекты производственного назначения, незавершенное строительство, жилье, сдаются в аренду помещения. Этот рынок является составной частью национальной экономики.

Инфраструктура рынка недвижимости – торги, аукционы, консультационные и риэлтерские фирмы, агентства, специализирующиеся на торговле недвижимостью.

К особенностям формирования рынка недвижимости следует отнести то, что:

- Рынок недвижимости представляет собой совокупность региональных, локальных рынков, существенно отличающихся друг от друга по уровню цен, уровню риска, эффективности инвестиций в недвижимость.

- Недвижимость стационарна и не может быть перемещена с места на место, поэтому переход объекта недвижимости от продавца к покупателю происходит путем передачи прав на нее.

- Купля-продажа недвижимости – это движение капитала, т.е. стоимости, приносящей доход, так как купленный дом, квартиру и т.д. можно продать по более высокой цене.

- Рынок недвижимости состоит из ряда относительно обособленных сегментов (производственных строений, жилья, нежилых помещений, земли и т.д.). Каждый из этих сегментов развивается самостоятельно и имеет собственную законодательную и нормативную базы.

- В своем большинстве объемы недвижимости являются продукцией строительного производства.

По времени ввода в экономический оборот на рынке недвижимости выделяются две составляющие:

- первичный рынок – это экономическая ситуация, когда недвижимость как товар впервые поступает на рынок. Основными продавцами являются государство в лице республиканских и местных органов власти, строительные компании – поставщики жилой и нежилой недвижимости;

- вторичный рынок, где недвижимость выступает как товар ранее бывший в употреблении и принадлежавший определенному собственнику – физическому или юридическому лицу.

Особенности ценообразования на недвижимость, являющуюся продукцией строительного производства определяются спецификой технологического процесса в отрасли, экономическим и правовым регулированием этого рынка. К ним можно отнести:

- многообразие строительной продукции (здания и сооружения производственного назначения, объекты просвещения и здравоохранения, жилье и т.д.);

- масштабность, то есть отдельные объекты стоят миллиарды рублей;

- территориальная закреплённость объектов – использование их по месту изготовления;

- изготовление продукции по индивидуальному проекту «под заказ»;

- зависимость стоимости строительства от природных и климатических условий;
- большая продолжительность производственного цикла (от нескольких месяцев до нескольких лет).

Поскольку строительство многих объектов продолжается длительное время, поэтому кроме стоимости объектов недвижимости определяются также цены на отдельные виды работ, этапные, конструктивные элементы и т.п. В связи с этим рынок продукции строительства обслуживает множество различных видов цен.

Различают следующие основные виды цен на объекты недвижимости.

Сметная стоимость строительно-монтажных работ, которая состоит из стоимости возведения зданий, сооружений и монтажа оборудования.

Сметная стоимость строительно-монтажных работ, которая включает затраты на приобретение оборудования и прочие капитальные затраты.

Договорные цены на продукцию строительства, которые согласовываются между заказчиком и подрядчиком и состоят из сметной стоимости строительно-монтажных работ и обязательных налогов и отчислений.

Цены подрядных торгов на продукцию строительства, определяемые в ходе проводимых конкурсов (тендеров).

Биржевые и аукционные цены, которые формируются на биржах недвижимости или в ходе проводимых аукционов по продаже объектов строительства.

Цены на жилье с учетом его потребительских качеств, а так же на коттеджи, гаражи, дачи.

Арендная плата за сдаваемые в аренду жилые и нежилые здания с учетом остаточной стоимости здания, комфортабельности, его местоположения, амортизации, платы за землю.

Удельные цены на потребительскую единицу или единицу мощности, используемые в ориентировочных расчетах, анализе (стоимость 1 м<sup>2</sup> жилой или полезной площади, 1 км линии электропередачи, одного места в кинотеатре и т.д.).

В инвестиционном процессе применяются следующие виды цен:

- на этапе принятия решения о строительстве объекта применяется цена инвестора (заказчика), которая служит для оценки финансовых возможностей инвестора и возможности привлечения в случае необходимости других инвесторов, а также заемного капитала или для объявления стартовой цены при проведении подрядных торгов;

- на этапе проведения торгов применяется цена предложения (оферты). Эта цена определяется подрядными организациями - претендентами на получение заказа на строительство объекта и служит для подачи ими тендерного предложения при участии в торгах;

- на этапе заключения договора (контракта) строительного подряда применяется договорная (контрактная) цена, которая фиксируется в договоре строительного подряда и определяется по результатам проведения торгов.

Методы определения цены инвестора на строительную продукцию

По объектам, строительство которых планируется осуществить за счет

бюджетных ассигнований, цена инвестора определяется базисно-индексным методом. Этот метод заключается в определении стоимости работ, услуг в базисных ценах 1991 г. (ресурсный метод) и последующего ее пересчета в текущие цены с помощью индексов изменения стоимости строительства.

Метод аналогов заключается в подборе аналогичного по своим технико-экономическим показателям уже построенного объекта, прошедшего процедуру подрядных торгов, и определении цены исходя из стоимости строительства объекта аналога.

3. Метод использования укрупненных показателей стоимости потребительской единицы строительной продукции заключается в определении цены строительства объекта исходя из стоимости его потребительской единицы ( $1\text{м}^2$  общей площади,  $1\text{м}^3$  строительного объема, одного места, единицы прогнозируемой к выпуску продукции и др.

4. Метод предельных цен заключается в определении инвестором (заказчиком) предела цены строительства объекта исходя из его инвестиционных возможностей.

5. Метод предварительной оценки заключается в определении по поручению инвестора цены строительства объекта независимой инженерно-консультационной организацией, имеющей лицензию на такой вид деятельности.

Определение цены предложения (оферты)

Цена предложения определяется на основе данных об объемах работ, подлежащих выполнению, содержащихся в тендерной документации.

В основе определения цены предложения лежит ресурсный метод, и она определяется по формуле:

$$Цп = (Зпр. + Рн + Пн + Нс) \cdot Кр + Сс$$

Цена предложения должна быть с одной стороны конкурентоспособной, с другой стороны, покрывать издержки производства и обеспечивать необходимую рентабельность. Важную часть цены предложения на продукцию строительства представляет прибыль (плановые накопления). За счет прибыли строительные организации уплачивают все виды налогов в соответствии с действующим законодательством, создают фонды потребления и накопления.

В соответствии с действующей методикой определения цен на строительную продукцию республики утверждены обязательные предельные нормы накладных расходов и плановых накоплений, финансируемых за счет государственного бюджета. Во всех остальных случаях эти нормативы носят рекомендательный характер и устанавливаются по договоренности сторон (заказчика и подрядчика).

Нормы накладных расходов и плановых накоплений установлены в процентах к сумме основной заработной платы и стоимости эксплуатации строительных машин, учтенных в прямых затратах в базисных ценах.

Следует иметь в виду, что в состав себестоимости строительно-монтажных работ включаются налоги и неналоговые платежи: отчисления в фонд социальной защиты, фонд занятости, земельный и экологический налоги,

отчисления в инновационный фонд, фонд развития строительной науки.

Важнейшим направлением развития рыночных отношений в строительстве является совершенствование договорных отношений между заказчиком и подрядчиком. В основе этих отношений лежат договорные (контрактные) цены, на строительные монтажные работы.

#### Список использованной литературы:

- 1 Шевчук Д.А. Ценообразование: учебник, ГроссМедиа, 2008, стр.110
- 2 Маховикова Г. А. Ценообразование: учебник и практикум, Юрайт, 2017
- 3 Экономика и управление недвижимостью Учебное пособие, Караганда, КЭУК 2015
- 4 Управление рисками на рынке недвижимости Эл.учебник, Свидетельство о гос. регистрации прав на объект авторского права №1011 от 15 мая 2017г МЮ РК г.Астана, ИС 008372
- 5 Мажитова С. К. «Цены и ценообразование: для практических занятий, СРСП», Караганда, КЭУК, 2019



## Содержание

| <b>РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ</b>   |    |
|--|----|
| <b><i>Режепов Ж.</i></b><br>Развитие цифрового франчайзинга в казахстане   | 3  |
| <b><i>Гайворонский В.</i></b><br>Развитие современного бизнеса в условиях цифровой экономики                                 | 6  |
| <b><i>Дубовцев В.</i></b><br>WMS — системы. Выбор поставщика   | 9  |
| <b><i>Богданов П.</i></b><br>Современное состояние страхового рынка РК в условиях цифровизации                               | 13 |
| <b><i>Казанкова А.</i></b><br>Цифровизация и контроллинг в закупочной деятельности организации                               | 18 |
| <b><i>Карпова Ю.</i></b><br>Методические подходы к управлению конкурентоспособностью в маркетинге и оценка его эффективности | 23 |
| <b><i>Кудряшова К.</i></b><br>Эффективность рекламной деятельности как фактор социально-экономического развития              | 27 |
| <b><i>Крупчик Д.</i></b><br>Развитие современного бизнеса в условиях цифровой экономики                                      | 30 |
| <b><i>Романов Г.</i></b><br>Стратегии с добавленной стоимостью   | 33 |
| <b><i>Шульц Е.</i></b><br>Основные направления логистического менеджмента в управлении закупками                             | 35 |
| <b><i>Сарсекенова А.</i></b><br>Перспективы развития транспортной логистики  | 40 |

| <b>СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ</b>                                  |    |
|--|----|
| <b>Кладько М.</b><br>Государственное регулирование страховой деятельности в Республике Казахстан                       | 45 |
| <b>Ковалева К., Басова А.</b><br>Влияние накладных расходов на себестоимость готовой продукции                         | 48 |
| <b>Коннова А.</b><br>Проблемы кадрового обеспечения сферы науки в условиях цифровизации экономики                      | 51 |
| <b>Лапука Е.</b><br>Результативность научных исследований и разработок как показатель развития инновационной экономики | 53 |
| <b>Михалева Л.</b><br>Развитие науки и информационных технологий в России: общественное мнение                         | 55 |
| <b>Нефёдов И.</b><br>Обеспечение цифровой экономики научными кадрами: структура и динамика                             | 58 |
| <b>Фазизова Қ.</b><br>Трансұлттық корпорациялардың қазақстан аумағында дамуы   | 61 |
| <b>Амангельдиева А.</b><br>Әуе көлігіндегі коммерциялық қызметтің ерекшеліктері  | 63 |
| <b>Куатова А.</b><br>Цифровизация экономики Казахстана: роль человеческого капитала                                    | 67 |
| <b>Исмаилова А.</b><br>Финансирование науки как условие развития инновационной экономики в России                      | 71 |
| <b>Капасова А.</b><br>Инновационно-развитие экономики Казахстана в условиях глобальной конкуренции                     | 73 |
| <b>Киселёв А.</b><br>Экономическая и социальная модернизация в Казахстане  | 78 |
| <b>Трегубов П.</b><br>Влияние цифровизации на экономику Казахстана   | 81 |
| <b>Химельдина Ш.</b><br>Теміржолда тасымалдау кезіндегі проблемалар және оларды шешу жолдары                           | 85 |
| <b>Шульц Е.</b><br>Место логистики в современных методах управления экономической деятельностью                        | 90 |
| <b>Сисенгалиев А.</b><br>Проблемы отбора кандидатов в кадровый резерв государственной службы                           | 94 |
| <b>Фрибус А.</b><br>Тенденции цифровизации рынка недвижимости в Казахстане   | 97 |

| <b>ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ</b>  |     |
|--|-----|
| <b>Кожухметова З., Киприна А.</b><br>Логистика как инструмент достижения конкурентного преимущества предприятия торговли                                       | 102 |
| <b>Кутбединова А.</b><br>Формирование системы логистического менеджмента компаний  | 104 |
| <b>Попов А.</b><br>Технология «блокчейн» и перспективы применения на предприятиях Казахстана   | 106 |
| <b>Сыздықбеков Е.</b><br>«Қазақстанның қасиетті жерлеріне гид " мобильді қосымшасы   | 109 |
| <b>Zhanar A.</b><br>Prospects for the use of innovative information technologies in the maintenance of trucks in dealerships and service centers in Kazakhstan | 111 |
| <b>Абхалимова Л.</b><br>Совершенствование учета рабочего времени на предприятии  | 114 |
| <b>Сулимова Р., Кайратқызы Д.</b><br>Развитие образовательных услуг в Карагандинском регионе   | 118 |
| <b>Кладько М.</b><br>Дроны – складская технология будущего   | 125 |
| <b>Болегенов М.</b><br>Метод среднего уровня отдачи  | 127 |
| <b>Епифанцева В.</b><br>Международные транспортные коридоры в Республике Казахстан   | 129 |
| <b>Зубова А.</b><br>Некоторые пути решения проблем "зелёной" логистики   | 132 |
| <b>Қасымхан Д.</b><br>Қоймалаулогистикасындағы инновациялық технологиялар  | 137 |
| <b>Мананова В.</b><br>Инновационное развитие туризма в Республике Башкортостан   | 140 |
| <b>Фаизов А.</b><br>Цифровая трансформация в логистическом аутсорсинге   | 142 |
| <b>Попов Е., Ферзаули А., Вагнер Э.</b><br>Цифровые инновации Республики Казахстан в отраслях и сферах деятельности человека                                   | 146 |
| <b>Ховрич К.</b><br>Развитие транспортной логистики в Республике Казахстан   | 149 |
| <b>Шишлова Д.</b><br>Логистика как инструмент конкурентного преимущества предприятия   | 155 |
| <b>Шульц Е.</b><br>Актуальные проблемы и тенденции развития рынка логистики складирования в Казахстане   | 160 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Смолина А.</b><br>Логистика запасов в организации и ее совершенствование            | 164 |
| <b>Романов Г.</b><br>Некоторые проблемы страхования в логистике                        | 167 |
| <b>Сабитова В., Нагайбекова Л.</b><br>Логистическая система сервисного обслуживания    | 171 |
| Қасымхан Д., Құрман С.<br>Ғаламдық логистикалық әуедегі халықаралық ақпараттық ағындар | 174 |
| <b>Салдешова А.</b><br>«Жасыл экономиканы» дамытуда экологиялық маркетинг бағыттары    | 177 |
| <b>Салдешова А.М., Салдешов А.М.</b><br>Қонақ үй сервисіндегі персонал менеджменті     | 181 |
| <b>Жеңіс Дәуірхан</b><br>Туристтік кәсіпорындағы менеджмент және маркетингтік талдау   | 184 |
| <b>Зубова А.</b><br>Проблемы страхования в логистике                                   | 188 |

**ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ «ЦИФРОВОЙ КАЗАХСТАН»**

|   |     |
|---|-----|
| <i>Рахтаева И.</i><br>"Цифрлы Қазақстан" - экономиканың жеделдетілген технологиялық жаңғыртылуы                               | 195 |
| <i>Жумекенова Г.</i><br>Цифрлық Қазақстан-кәсіпорындағы логистикалық жүйенің даму болашағы                                    | 198 |
| <i>Yesset A.</i><br>Social justice in the information society: the problem of digital equality                                | 202 |
| <i>Алкенова Ж.</i><br>Сақтандыру саласындағы кейбір мәселелерді құқықтық реттеу   | 205 |
| <i>Амангельдиева А.</i><br>Цифрлық Қазақстанда кеден ісінің дамуы   | 209 |
| <i>Арзақұлова А.</i><br>«Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы аясында кедендік реттеу мәселелері                                   | 211 |
| <i>Ахмедиянова А.</i><br>«Цифрлық Қазақстан» аясындағы көлік логистикасы  | 213 |
| <i>Сулейманова А.</i><br>Маркетинговые коммуникации в социальной сети: проблемы и перспективы развития в Республике Казахстан | 216 |
| <i>Аскарова З.</i><br>Формирование ценовой политики на рынке недвижимости   | 219 |